

338.73

FA75E

C.1

NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA  
Rio de Janeiro, Brasil.



"ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y EMPRESAS INTERNACIONALES"

Posición relativa de América Latina y Brasil

Fernando Fajnzylber

Noviembre de 1970

29937

7 APR 1971



#### NOTA

El presente informe fue realizado en el marco del convenio existente entre el Instituto de Planejamento Econômico e Social (IPEA), perteneciente al Ministério do Planejamento e Coordenação Geral de Brasil y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de la Organización de las Naciones Unidas.

La presente versión, que tiene el carácter de preliminar, no ha sido aún homologada por la CEPAL y, en consecuencia, no necesariamente refleja sus puntos de vista.



La realización de este trabajo se hizo posible gracias a la valiosa cooperación prestada por la Superintendencia y los técnicos de IPEA, principalmente en cuanto a proporcionar informaciones y servicios de Biblioteca y Documentación.

Decisiva también fue la eficiente, abnegada y estimulante colaboración del personal de la Oficina CEPAL/ILPES en Río de Janeiro.

Deseo hacer una mención especial de aquellas personas que contribuyeron más directamente durante el desarrollo del trabajo: en el plano técnico, los economistas Aluizio Antonio de Barros y Aluizio Tadeu Marques da Silva y los estudiantes de economía y ayudantes de investigación Claudio Monteiro Considera, Denise Carlos de Oliveira y Ruth Rama de Ortega Terra; en la actividad de coordinar la edición del informe, Cléa Sarmento Garbayo, y en las otras labores vinculadas a la publicación, Isabel Forner Senra y Carmen Sylvia Murgel.

A todos ellos mis más sinceros agradecimientos.

El autor.



# ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y EMPRESAS INTERNACIONALES

## Posición relativa de América Latina y Brasil

### Indice

### Página

<u>Introducción</u> .....	1
Capítulo I <u>Consideraciones metodológicas</u> .....	4
Capítulo II <u>Inversión estadounidense en empresas americanas que actúan en el exterior</u>	
2.1 Introducción .....	12
2.2 Distribución sectorial y regional de la inversión privada directa .....	13
2.3 Ritmo de crecimiento y tasa de rentabilidad .....	35
2.3.1 Introducción .....	35
2.3.2 Consideraciones metodológicas .....	35
2.3.3 Tasa de rentabilidad .....	40
2.3.4 Tasa de crecimiento, tasa de rentabilidad, desnacionalización y balanza de pagos ...	49
2.4 Financiamiento de la expansión de las empresas americanas en el exterior .....	55
2.4.1 Introducción .....	55
2.4.2 Fuente y uso de fondos .....	55
Capítulo III <u>Efectos económicos de la acción de las firmas americanas que actúan en el exterior sobre la actividad económica de Estados Unidos</u>	
3.1 Consideraciones metodológicas .....	68
3.2 Comparación entre el nivel de actividades en el exterior y en Estados Unidos .....	74
3.3 Efecto de la actividad de las filiales en el exterior sobre el flujo de bienes .....	95
3.3.1 Exportación .....	95
3.3.2 Influencia de la presencia de las filiales en el exterior sobre las importaciones de Estados Unidos .....	114

		<u>Página</u>
	3.4 Efecto de la actividad en el exterior sobre la transferencia de tecnología .....	120
	3.5 Efecto de la actividad en el exterior sobre la transferencia de capitales .....	132
Capítulo	IV <u>Las empresas americanas y los países en que actúan</u>	
	4.1 Introducción .....	143
	4.2 Comparación entre el nivel de actividad de las filiales y el crecimiento de la industria de los países en que actúan .....	150
	4.3 Comparación entre el tamaño de las empresas americanas y el tamaño de las mayores empresas de los países en que actúan .....	159
	4.4 Comportamiento de las firmas americanas en relación con la exportación de manufacturas .....	167
Capítulo	V <u>Interpretación del proceso de expansión de las firmas americanas en el exterior y análisis de las implicaciones para América Latina</u>	
	5.1 Introducción .....	184
	5.2 Intento de interpretación del proceso de expansión de las firmas americanas en el exterior .....	185
	5.3 Implicaciones para América Latina	196



INDICE DE CUADROS

		<u>Página</u>
1	Crecimiento de la inversión directa 1929-1968 ...	14
2	Distribución sectorial de la inversión directa por regiones para 1968 .....	15
3	Distribución regional de la inversión directa por sectores para 1968 .....	16
4	Tasa de crecimiento 1960-1968, por sectores y regiones .....	17
5	Inversión directa en América Latina en 1968 .....	21
6	Distribución de la inversión americana en industria manufacturera y distribución del producto interno bruto .....	23
7	Relación ventas/capital en las expresas manufactureras americanas en el exterior .....	24
8	Relación ventas/capital y ventas/inversión americana en 1957 .....	27
9	Estructura sectorial de las ventas de las empresas manufactureras americanas en el exterior en 1957-1965 .....	29
10	Relación ventas/inversión por sectores y regiones en 1957 .....	31
11	Rentabilidad = Utilidades anuales año t/Valor de la inversión acumulada al comienzo del año t ....	43
12	Rentabilidad incluido royalties y asistencia técnica .....	47
13	Tasa de crecimiento y tasa de rentabilidad incluido royalties, promedios anuales. Período 1960-68	51
14	Porcentaje de las utilidades de las empresas americanas remitidas a Estados Unidos (1960/1968) ..	59
15	Aporte neto de capitales privados en relación al gasto anual en planta y equipo. Sector manufacturero .....	62
16	Aporte neto de capitales privados más reinversión en relación al gasto anual en planta y equipo. Sector manufacturero .....	62

	<u>Página</u>
17	Financiamiento de la inversión de las empresas americanas según las áreas y sectores y según el origen de los recursos ..... 65
18	Comparación entre el crecimiento de las inversiones americanas en la industria manufacturera en el exterior y el crecimiento de la capacidad productiva de la industria manufacturera en Estados Unidos ..... 78
19	Crecimiento de las ventas en el exterior y de la producción en el interior ..... 80
20	Gastos en plantas y equipos de las empresas americanas en EUA y en el exterior ..... 85
21	Estimación de la relación entre el activo en equipos en el exterior y en Estados Unidos en 1966 ..... 91
22	Proyección de la participación del gasto anual y del stock de equipo en el exterior en relación al existente en Estados Unidos en 1980 ..... 93
23	Coeficiente de importación de las filiales manufactureras ..... 101
24.	Porcentaje del total mundial exportado por las empresas manufactureras de Estados Unidos para América Latina, Canadá y Europa y porcentaje del total mundial de las ventas de las mismas empresas y sus filiales para dichas regiones ..... 107
25	Tasas de crecimiento de la exportación de productos manufacturados de EUA y ventas de sus filiales manufactureras. 1957/1965 ..... 108
26	Importaciones desde las filiales como porcentaje de las importaciones totales de EUA. 1957 ..... 116
27	Distribución de las ventas de las filiales americanas del sector minero (sin petróleo) ..... 117
28	Importación de productos manufacturados desde las filiales en relación a las importaciones totales para determinados sectores ..... 118
29	-
30	Balanza de pagos tecnológica de Estados Unidos con el resto del mundo ..... 122
31	Balanza de pagos tecnológica entre las empresas americanas y las empresas de otros países ..... 123

		<u>Página</u>
32	Balanza de pagos tecnológica entre matrices y filiales .....	124
33	Distribución regional de las ventas de las filiales y de la exportación de tecnología a las filiales .....	127
34	Distribución regional de las ventas de las filiales y de la exportación de tecnología hacia Estados Unidos (1964) .....	128
35	Tasa de rentabilidad/tasa de crecimiento. Período 1960/1968) .....	134
36	-	
37	Diferencia entre el aporte de capitales y la remesa de utilidades .....	136
38	Tasa de crecimiento, rentabilidad y saldo de capitales en Argentina, Brasil y México en el período 1960-1968 .....	136
39	Saldo entre el aporte de capitales y las remesas (1960-1968) en relación a la inversión del año 1960 .....	140
40	Crecimiento de las firmas americanas manufactureras en el exterior y crecimiento de la industria de los diferentes países .....	152
41	Relación entre el valor de las ventas de las firmas americanas y el valor bruto de la producción industrial de los países .....	155
42	Distribución sectorial de las ventas de las empresas americanas y del valor agregado total en distintas regiones .....	157
43	Comparación de las 10, 20 y 50 mayores empresas americanas con las similares no americanas .....	161
44	Comparación de las 10, 20 y 40 mayores empresas americanas con las similares japonesas .....	161
45	Comparación de las 10 y 20 mayores empresas americanas con las similares alemanas .....	163
46	Comparación de las 10, 20 y 40 mayores empresas americanas con las similares inglesas .....	163
47	Comparación de las 10 y 20 mayores empresas americanas con las similares francesas .....	163

	<u>Página</u>
48 Comparación entre el tamaño de la mayor empresa de cada país, en cada sector, y la mayor empresa americana. 1968 .....	166
49 Distribución entre ventas locales y exportación en los diferentes sectores y regiones. 1957 .....	172
50 Destino de las ventas de las empresas manufactureras .....	174
51 Distribución de las ventas de las empresas manufactureras en 1965 .....	175
52 Importancia de las exportaciones de las filiales manufactureras respecto a la producción y a las exportaciones totales. 1965 .....	177
53 Participación de las filiales en las exportaciones y en la producción .....	178
54 Crecimiento del PNB en Estados Unidos, países europeos y Japón .....	187
55 Participación de determinados países en el total de la exportación de los países con economía de mercado .....	188
56 Participación en las exportaciones totales de productos manufacturados de los países con economía de mercado .....	189
57 Tasas de crecimiento de ciertos productos .....	190
58 Participación de los países en la producción mundial .....	190

Indice de Gráficos

Página

Comparación entre el crecimiento de las inversiones americanas en la industria manufacturera en el exterior y el crecimiento de la capacidad productiva de la industria manufacturera en EUA. 1950 = 100 .....	76
Idem. 1960 = 100 .....	77
Gastos anuales en plantas y equipos de las empresas americanas en Estados Unidos y en el exterior .....	84
Exportación de productos manufacturados desde Estados Unidos y ventas de sus filiales manufactureras en el exterior .....	105
Participación de América Latina, Canadá y Europa en las exportaciones de manufacturas desde Estados Unidos y en las ventas de las firmas americanas en el exterior .....	106
Exportación de productos manufacturados de Estados Unidos y ventas de sus filiales manufactureras en el exterior. América Latina .....	109
Idem. Canadá .....	110
Idem. Europa .....	111
Valor de libros de las inversiones directas de EUA en el sector de manufacturas en Argentina, Brasil y México .....	137

Indice de los Anexos

	<u>Página</u>
<u>Anexo 1</u>	
Cuadro 1 Porcentaje de las inversiones directas de Estados Unidos en manufacturas sobre el total de las inversiones directas. 1929-68	204
Cuadro 2 Porcentaje correspondiente a cada país sobre el total de las inversiones directas de EUA en América Latina .....	205
Cuadro 3 Tasas de crecimiento de las inversiones directas de EUA en manufacturas en el exterior. 1965-1968 .....	206
Cuadro 4 Porcentaje de los pagos por transferencia de tecnología sobre las utilidades remitidas. 1961-1968 .....	207
Cuadro 5 Porcentaje de los pagos por transferencia de tecnología sobre las utilidades totales 1961-1968 .....	208
Cuadro 6 Inversiones en planta y equipo en relación a la inversión anual total .....	209
Cuadro 7 Adquisiciones y ventas de empresas extranjeras por parte de las compañías americanas	210
Cuadro 8 Inversiones directas de Estados Unidos en el exterior .....	211
Cuadro 9 Inversiones directas de Estados Unidos en América Latina .....	212
Cuadro 10 Rentabilidad de las inversiones en América Latina .....	213
Cuadro 11 Exportaciones e importaciones de maquinaria entre Estados Unidos y Japón en 1968 .....	214
Gráficos Exportación de productos manufacturados de Estados Unidos y ventas de sus filiales manufactureras en el exterior. América Latina	215
Idem. Canadá .....	216
Idem. Europa .....	217
<u>Anexo 2</u>	
Relación ventas/capital, a nivel de países, en empresas manufactureras americanas en el exterior .....	218

## ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y EMPRESAS INTERNACIONALES

### Posición relativa de América Latina y Brasil

#### Introducción

El análisis del sistema industrial de Brasil, en lo que se refiere al tamaño de las empresas, la concentración de los mercados, la importación de tecnología, la productividad y la exportación de manufactura, deja en evidencia que las empresas internacionales (EI) desempeñan un papel significativo en la determinación del dinamismo de ese sistema.<sup>1/</sup>

Lo anterior implica que las reglas del juego que se establezcan en el futuro para esas empresas constituirán un elemento decisivo en la evolución a largo plazo de la industria brasilera.

El contenido de esas reglas debería ser tal que indujese a las EI a adoptar comportamientos cuyas consecuencias para la economía del país fuesen coherentes con los objetivos perseguidos.

Tratándose de firmas que actúan simultáneamente en varios países, el conocimiento de su acción en Brasil es un elemento de juicio insuficiente para concebir reglas que garanticen la mayor coherencia posible con los objetivos generales de la estrategia. Es necesario disponer de una visión clara de la importancia relativa que las EI atribuyen a América Latina y a Brasil en particular, de la incidencia que su acción ha tenido en países

---

<sup>1/</sup> Ver "Sistema Industrial y Exportación de Manufacturas. Análisis de la Experiencia Brasileira". Fernando Fajnzylber. CEPAL - IPEA 1970.

de diferente grado de desarrollo y del efecto que tiene para las economías de los países de origen su presencia en el exterior.

Este informe tiene por objeto intentar responder algunos aspectos de las interrogantes planteadas. Se concentrará la atención en aquellos que estén más directamente vinculados al problema de incrementar la eficiencia y que sean susceptibles de cuantificación.

Esto no significa suponer que el objetivo de eficiencia sea el único que se plantea en la estrategia industrial. Simplemente, es aquel que se considerará conocido para los fines de este análisis. Tampoco se supone que las características de las EI, que serán estudiadas, son las únicas o las más relevantes. Se trata de aquellas que, dada la información disponible, parecen presentar mayor interés.

El contenido de este estudio se ha dividido en cinco capítulos. En el primero se exponen los principales problemas metodológicos y los criterios que se han adoptado para su solución. Se explica por qué se concentrará la atención en las empresas americanas.

En el segundo capítulo, se analizan algunas diferencias de comportamiento de las EI, según los sectores y regiones en que actúan. En particular, se comparan los ritmos de crecimiento, las tasas de rentabilidad y la estructura de financiamiento de la expansión en el exterior. Se formulan hipótesis respecto a las interrelaciones entre estos tres aspectos.

El tercer capítulo tiene por objeto intentar responder la interrogante respecto a los efectos que tiene para la economía de origen la presencia de sus firmas en el exterior. Se distinguen tres tipos de efectos, los que se refieren a los flujos de bienes, de tecnología y de capitales. Para poder medir estos efectos se comienza por comparar el ritmo de actividad de las empresas en Estados Unidos y de sus filiales en otros países.



El cuarto capítulo, analiza ciertos efectos de la presencia de las EI sobre la economía de los países en que actúan. El primer aspecto que se estudia es el relativo a la diferencia entre el ritmo de crecimiento de las EI y el de la industria de los respectivos países. Luego, se compara el tamaño de las empresas americanas con el de las firmas de los países concurrentes. Se pasa luego, a identificar el comportamiento de esas empresas respecto a la exportación desde sus filiales. Esos antecedentes y los de los capítulos anteriores conducen a buscar una interpretación general al proceso de expansión de las empresas americanas en el exterior. La formulación de esa interpretación y el análisis de algunas de sus implicaciones constituyen el objeto del capítulo quinto.

A lo largo de toda la exposición, se enfatiza el papel que juegan las EI en el sector manufacturero. En la medida de lo posible se identifica la posición relativa que ocupan América Latina y Brasil en particular, desde el punto de vista de las firmas.

Como norma general, sólo se abordan los aspectos e implicaciones estrictamente económicos de la acción de las empresas internacionales. Evidentemente, esto constituye una limitación importante para este trabajo. Por otro lado, esto permite proporcionar antecedentes objetivos respecto a este tema que ha sido tan abundantemente debatido y, simultáneamente, tan escasamente estudiado.

## CAPÍTULO I

### CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

La coherencia entre la acción de las empresas internacionales y la estrategia industrial puede entenderse de dos maneras diferentes: la primera, que podría definirse como una actitud pasiva, aceptaría como dato el comportamiento que espontáneamente tendería a adoptar las empresas internacionales y trataría sólo de introducir modificaciones en el medio en que ellas actúan, de modo a facilitar al máximo su incorporación.

Esta actitud implícitamente supone que la expansión de las empresas internacionales trae consigo resultados que coinciden con los objetivos incluidos en la estrategia. En este caso, las reglas del juego tenderían a garantizar a las empresas internacionales las condiciones de funcionamiento que hiciesen más favorables para ellas su operación en el país.

La segunda, utilizaría las reglas del juego con el objeto de introducir modificaciones en el comportamiento espontáneo de las empresas con el objeto de maximizar los efectos favorables de la acción de las empresas en el país y de minimizar aquéllos que son incompatibles con los objetivos generales de la estrategia. La posibilidad de alcanzar esa compatibilización dependerá de los objetivos de la estrategia y del interés relativo con que las empresas y el país enfrenten la búsqueda del acuerdo.

El comportamiento de esas empresas en el exterior estará en alguna medida condicionado por las características de los diferentes países en que actúan y por las modificaciones que se van produciendo, tanto en esos países como en los de origen. En consecuencia, un primer aspecto que parece importante analizar es el de las diferencias de comportamiento, que se observan en las empresas internacionales según los países y sectores en

que actúan y la forma en que evoluciona ese comportamiento en el tiempo. En particular, será importante conocer la situación relativa de Brasil respecto a los otros países de América Latina.

Si bien es cierto que las relaciones se establecen, en la práctica, entre el Gobierno del país que las recibe y las empresas individualmente consideradas, no cabe ninguna duda de que el Gobierno del país del cual las empresas son originarias tendrá tendencia a influir en las negociaciones en uno u otro sentido, según cual sea el efecto que la acción de sus filiales en el exterior tenga sobre su propia economía. Esto sugiere la conveniencia de analizar, en segundo lugar, el efecto económico que la acción de las filiales en el exterior tiene sobre las economías de origen.

La actitud que los países adopten y las reglas del juego que establezcan para el futuro estarán fuertemente condicionadas por la experiencia adquirida en el pasado respecto a las consecuencias que ha tenido para ellos la acción de las filiales en sus respectivas economías.

Estas consecuencias, presumiblemente, no sólo serán distintas para los diferentes países, sino que además, la ponderación que los países asignen a las distintas consecuencias, variarán con la problemática y con la visión que tengan de su propia realidad.

Esto conduce a la necesidad de intentar evaluar algunos de los efectos que parece haber tenido la acción de las filiales sobre la economía de los países en que actúan.

Entre las múltiples formas a través de las cuales se manifiesta la presencia de las firmas internacionales, parece conveniente centrar la atención en aquellas que además de ser susceptibles de un análisis objetivo, permiten efectuar

comparaciones entre diversos países para poder detectar la posición relativa en que se encuentra Brasil.

En síntesis, parecería conveniente conocer la respuesta en relación, entre otras, a las siguientes interrogantes: <sup>1/</sup>

- Diferencias en el comportamiento de las filiales en los distintos sectores y países.

- Influencia de la acción de las firmas en el exterior sobre las economías de origen.

- Influencia de la acción de las filiales en las economías de los países en que actúan.

Pretender responder exhaustivamente esas interrogantes constituiría un objetivo interesante para varios equipos de investigación ubicados en diferentes países y que dedicasen varios años de trabajo a este tema. Concientes de la amplitud del tema propuesto, en el presente estudio se concentrará la atención en algunos aspectos de cada una de esas interrogantes. Los criterios con que se seleccionaron esos aspectos fueron básicamente los siguientes: (i) Debían presentar especial relevancia para la formulación de una estrategia de desarrollo industrial y, en particular, para la exportación de manufacturados, y (ii) existía algún tipo de antecedentes cuantitativos sobre los cuales apoyar el análisis.

Una primera limitación importante proviene del hecho de que sólo se dispone de informaciones suficientemente desagregadas respecto a la inversión directa americana en los diferentes países y sectores. Considerando la importancia relativa de las

---

<sup>1/</sup> Naturalmente, en la definición que los países adopten en relación a estas empresas, intervendrán factores de carácter extraeconómico. Aquí solo nos preocuparán los de carácter económico.

firmas americanas en el exterior y, en particular, en América Latina y Brasil, el estudio se limitó a intentar responder algunos aspectos de las interrogantes anteriores para el caso específico de las firmas americanas que actúan fuera de Estados Unidos.

A pesar de la importancia relativa de la inversión directa americana en el exterior, en relación a la de otros países, no parece correcto intentar generalizar las conclusiones que se obtengan respecto al comportamiento de las empresas americanas, para el conjunto de las empresas que mantienen actividades en otros países. En efecto, puede suponerse que las diferencias en las características económicas de los países de origen tenderán a proyectarse en el comportamiento de las empresas respectivas. La misma consideración vale para la evolución del comportamiento de las empresas provenientes de un país determinado, a medida que se modifican las condiciones económicas del país de origen.

La situación de la Balanza de Pagos del país de origen tenderá a influir en la política de remesas, de financiamiento, de exportaciones e importaciones de las respectivas firmas.

Los sectores de actuación de las filiales traducirán, ciertamente, el grado de especialización de la economía de origen y su disponibilidad de recursos naturales.

Las vinculaciones de carácter extraeconómicas que pueden existir entre el país de origen y aquél en que están actuando las empresas también influirán en el comportamiento de las firmas en cuestión.

En otras palabras, las conclusiones que pueden obtenerse del análisis del comportamiento de las firmas americanas, no necesariamente tendrán validez para empresas provenientes de otros países.

### Definición de empresas americanas

El concepto de empresa americana con actividades en el exterior que se utilizará en este estudio, es el mismo que emplea el Departamento de Comercio de Estados Unidos en el análisis de la inversión americana directa en el exterior, que efectúa periódicamente, y que publica en el "Survey of Current Business" (S.C.B. en lo sucesivo).

Se considera como inversión directa americana en el exterior a la efectuada en:<sup>1/</sup>

1º Empresas en las cuales, por lo menos, 25 por ciento de la propiedad (acciones o su equivalente en el caso de sociedades de responsabilidad limitada) pertenece a personas o entidades residentes en Estados Unidos.

2º Empresas en las cuales 50 por ciento o más de las acciones están distribuidas en el público norteamericano aunque ningún inversionista posea más de 25 por ciento.

3º Filiales de las firmas americanas en el exterior.

El concepto general es el de firmas establecidas en el exterior en las cuales residentes de Estados Unidos ejercen control a través de la participación parcial o total en la propiedad.

En las 10.272 firmas americanas en el exterior (de acuerdo a la definición anterior), registradas por el censo efectuado en 1957, había 8.329 (81 por ciento) en las que la participación americana era de 95 por ciento o más. La inversión en esta

---

<sup>1/</sup> Una exposición detallada de la metodología empleada por el Departamento de Comercio para la obtención de la información sobre inversión directa, aparece en "U.S. Business Investment in Foreign Countries" 1960, Pág. 76. (I.F.C. en lo sucesivo).

categoría de firmas representaba un 75 por ciento de la inversión total. En América Latina esa categoría recibía un 85 por ciento de la inversión total. Las empresas en las cuales la participación americana era de 50 por ciento o más, representaba un 95 por ciento de la inversión total. Este porcentaje subía a 97 por ciento en América Latina.

Las cifras anteriores muestran que a pesar de que la definición empleada pueda aparecer un poco amplia, en la práctica son denominadas empresas americanas, firmas en que la participación de los residentes de Estados Unidos es muy alta. Dicho de otra manera, si el límite mínimo hubiese sido 95 por ciento, el cuadro general habría cambiado poco y si hubiese sido 50 por ciento, las variaciones habrían sido mínimas.

Una segunda característica importante de la inversión americana directa en el exterior, es su gran concentración. Un número reducido de inversionistas son responsables por una parte importante de las inversiones totales. De las 2.812 empresas americanas con inversiones en el exterior, 45 (1,6 por ciento) aportaban un 57,2 por ciento de la inversión total. La concentración mayor se da en el sector Petróleo, donde 15 empresas (0,9 por ciento) son responsables por el 86 por ciento del total. Sigue Minería en que 6 empresas (0,9 por ciento) proporcionan 71 por ciento del total invertido en el sector. En el sector Manufacturero la concentración es menor; 15 empresas (1 por ciento) aportan 35 por ciento del total.

Esta concentración es relevante en la medida que muestra que los centros de decisión que coordinan una parte importante de la inversión en el exterior, son relativamente reducidos en número.

Las dos características señaladas, participación americana mayoritaria y concentración, no permiten concluir que el

conjunto de empresas que se está analizando sea perfectamente homogéneo, y en el sector manufacturero menos que en ningún otro. En efecto, además de las categorías mencionadas al comienzo, que tienen su origen en el tipo de propiedad que las personas físicas o jurídicas americanas tienen sobre las firmas, existen otras diferencias cuyas consecuencias sobre el comportamiento no podrán quedar en evidencia con las informaciones disponibles.

El tamaño en Estados Unidos, de la firma que invierte, la situación relativa que ocupa en el mercado americano, el grado de diversificación de sus actividades en Estados Unidos, el número, la ubicación geográfica y la importancia relativa que tengan para ella sus intereses en el exterior, son factores que indudablemente ejercerán influencia en su comportamiento en el exterior y que el presente estudio no permitirá dejar en evidencia.<sup>1/</sup>

Las informaciones disponibles permiten, sin embargo, intentar identificar las eventuales diferencias de comportamiento originadas en el hecho de que las empresas actúan en sectores y regiones distintos.

A este problema de la definición, se agrega el de la representatividad de la información correspondiente a las empresas así definidas. La información que se publica se basa

---

<sup>1/</sup> La influencia de esos factores sólo parece posible de detectar en un estudio realizado a nivel de empresas. En el Capítulo VI del estudio citado en la página 1, se trata parcialmente de la influencia que tiene el número y distribución de las filiales sobre el comportamiento, en relación a la exportación, de las empresas internacionales ubicadas en Brasil. Para el caso de Canadá, ver "Foreign Ownership of Canadian Industry", A.E. Safarian, McGraw-Hill, Canadá, 1966.



en una muestra amplia de empresas, con un grado de cobertura que varía en los diferentes ítem, sectores y regiones. Este hecho, unido a definiciones sectoriales no siempre coincidentes con las que emplean los países, adquiere alguna relevancia cuando se trata de comparar valores absolutos de algún ítem, para las firmas y para los valores correspondientes de los países de origen y destino.

Lo anterior, implica que las comparaciones entre tasas de crecimiento de las firmas y la economía de los países en que ellas actúan, resulten más representativas que las que pretendan determinar, en un instante dado, su importancia respecto a dichas economías.

## CAPÍTULO II

### INVERSION ESTADOUNIDENSE EN EMPRESAS AMERICANAS QUE ACTUAN EN EL EXTERIOR

#### 2.1 Introducción

Este capítulo tiene por objeto describir y analizar la distribución sectorial y regional de la inversión en empresas americanas que actúan en el exterior, la rentabilidad de esas inversiones y la estructura de financiamiento.

Con mayor detalle se estudiará la industria manufacturera y la situación de América Latina, en particular, destacando la evolución en la última década. La fuente principal de información serán las estadísticas del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Como concepto básico de inversión en empresas americanas se utilizará lo que esta fuente de información define como "inversión privada directa" que corresponde a la efectuada en aquellas empresas anteriormente definidas como americanas. Es importante tener presente que el valor de esa inversión no corresponde al activo total de esas empresas, sino a aquella parte del capital propio de esas firmas que es de propiedad de residentes en Estados Unidos. En consecuencia, no necesariamente deben coincidir la evolución de la inversión directa y la del activo total de las empresas. Este concepto de inversión directa no puede tampoco ser confundido con el aporte de Estados Unidos a actividades productivas del exterior. En efecto, no incluye las inversiones privadas en empresas no americanas, tampoco los aportes que tienen su origen en instituciones del sector público de ese país, aun tratándose de financiamientos otorgados a empresas americanas. Por otra parte, si incluye aquella parte del patrimonio de empresas americanas que tuvo su origen en reinversión de utilidades generadas en el exterior.

La inversión privada directa representa en 1968, un 63,6 por ciento de la inversión privada y un 44,4 por ciento de la inversión y activos financieros totales de Estados Unidos en el exterior. La participación de la inversión privada directa en la inversión privada total no ha experimentado grandes variaciones en los últimos veinte años. Sin embargo, su importancia en relación a las inversiones y activos totales de Estados Unidos en el exterior ha aumentado en forma constante. En 1950, representaba 21,7 por ciento, en 1960 un 37,2 por ciento y alcanza un 44,4 por ciento de 1968.

## 2.2 Distribución sectorial y regional de la inversión privada directa

La inversión directa en empresas americanas en el exterior experimentó un aumento importante con posterioridad a la segunda guerra mundial. Entre 1950 y 1960, crece a una tasa promedio anual de 10,4 por ciento y entre 1960 y 1968 a 9,3 por ciento.

Esta expansión se orienta en mayor medida hacia Europa, que aumenta su participación desde 14 por ciento en 1950 a 21 por ciento en 1960 y a 30 por ciento del total en 1968. En la década 1950-1960, el aumento relativo de Europa se hace a expensas de América Latina, que disminuye su participación de 39 por ciento a 26 por ciento y en el período 1960-1968, a la disminución relativa de América Latina se agrega la de Canadá, que pasa de 36 por ciento en 1960 a 30 por ciento, que era la participación que tenía en 1950.

La inversión en Otras Areas, que incluyen Africa, Asia y Oceanía, crece a una tasa algo mayor que el total de la inversión, en los dos períodos, lo que determina que su participación pase de 16 por ciento en 1950 a 17 por ciento en 1960 y a 20 por

Cuadro 1

## CRECIMIENTO DE LA INVERSION DIRECTA 1929-1968

	Valor US\$ 10 <sup>9</sup>				Tasa de crecimiento		Participación por ciento		
	1929	1950	1960	1968	1950-1960	1960-1968	1950	1960	1968
<u>Total Regiones</u>	9,5	11,8	31,9	64,8	10,4	9,3	100	100	100
Canadá	2,0	3,6	11,2	19,5	12,0	7,2	31	36	30
América Latina <sup>*/</sup>	3,5	4,6	8,4	13,0	6,2	5,6	39	26	20
Europa	1,4	1,7	6,7	19,4	14,7	14,2	14	21	30
Otras Areas	0,6	1,9	5,6	12,9	11,4	11,0	16	17	20
<u>Sectores</u>									
Manufacturas	1,8	3,8	11,1	26,4	11,3	11,5	32	35	41
Petróleo	1,1	3,4	10,8	18,8	12,3	7,2	29	34	29
Minería	1,2	1,1	3,0	5,4	10,6	7,6	9	9	8
Otros	3,4	3,5	7,0	14,2	7,2	9,3	30	22	22

Fuente: Survey of Current Business. Vários números. Elaborado CEPAL.

<sup>\*/</sup> Incluye los territorios no autónomos.

ciento en 1968, que es la misma participación de América Latina en ese año.

Sectorialmente, es la Industria Manufacturera la que recibe los mayores aportes. En el período 1950-1960, su aumento relativo compensa la disminución del agregado definido como "Otros", que incluye Agricultura, Comercio, Servicios Públicos y Varios. Entre estos últimos, son los Servicios Públicos los que crecen menos.

En el período 1960-1968, la participación creciente de la Industria Manufacturera, de 35 por ciento a 41 por ciento, tiene su origen en la disminución del ritmo de crecimiento de las inversiones en Petróleo y Minería.

Interesa conocer la superposición de la distribución sectorial y regional y su evolución en el tiempo. Se concentrará la atención en el período 1960-1968.

#### Cuadro 2

##### DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DIRECTA POR REGIONES PARA 1968

	Manufacturas	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	43,9	21,0	13,5	21,6	100,0
América Latina <sup>*/</sup>	30,8	28,0	14,4	26,8	100,0
Europa	55,6	23,9	0,3	20,2	100,0
Otras Areas	23,6	50,1	6,2	20,1	100,0
Total	40,7	29,1	8,3	21,9	100,0

<sup>\*/</sup> Incluye los territorios no autónomos

Fuente: Survey of Current Business. Varios Numeros.  
Elaborado CEPAL.

En Europa, más de la mitad de la inversión total está concentrada en la industria manufacturera, 56,9 por ciento en 1960 y 55,6 en 1968. Esta pequeña disminución relativa se explica por el hecho de que a pesar de haber crecido a la tasa de 13,9 por ciento anual, se expandió más lentamente que la inversión total en Europa, que fue de 14,2 por ciento promedio año. El sector que más se expandió fue el denominado "Otros", y en particular, el sector comercio.

En las otras regiones, la participación de las manufacturas en la inversión total es inferior. En 1968, en Canadá era de 43,9 por ciento, de 30,8 por ciento en América Latina y de 23,6 por ciento en las otras regiones.

Cuadro 3

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA INVERSION DIRECTA POR  
SECTORES PARA 1968

	Manufacturas	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	32	22	49	30	30
América Latina <sup>*/</sup>	15	19	35	25	20
Europa	41	25	1	27	30
Otras Areas	12	34	15	18	20
Total	100	100	100	100	100

\*/ Incluye otros países.

Fuente: Survey of Current Business. Varios números.

Elaborado CEPAL

El valor total de las inversiones en manufacturas en América Latina es algo menos de la mitad de las existentes en Canadá y poco más de un tercio de las establecidas en Europa.

Con excepción de Europa, en todas las otras regiones, la inversión en Industria creció más que en el conjunto de los sectores. En particular, en América Latina, la inversión en este sector se expandió a una tasa anual más de dos veces superior a la de los otros sectores e inclusive a la del conjunto de los sectores. Esto permitió que ese sector, que en 1960 absorbía un 18,2 por ciento de la inversión total en el continente, alcanzara una participación de 30,8 por ciento en 1968.

Cuadro 4

TASA DE CRECIMIENTO 1960-1968, POR SECTORES Y REGIONES

	Manufacturas	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	7,4	5,5	9,0	7,6	7,6
América Latina	12,8	2,0	4,5	4,8	5,6
Europa	13,9	12,9	2,7	17,5	14,2
Otras Areas	16,4	8,9	12,8	10,5	10,9
Total	11,5	7,2	7,6	9,3	9,3

Fuente: Survey of Current Business. Varios números.

Elaborado CEPAL.

El crecimiento de la inversión en Industria Manufacturera, en América Latina, fue mayor que en Canadá (1,7 veces), pero inferior al de Europa y "otras regiones".

En contraste con las manufacturas, las inversiones en Petróleo en América Latina crecieron entre 1960 y 1968 a una tasa promedio anual de 2,0 por ciento. Sin embargo, si se observa lo ocurrido al interior del período, se constata que desde 1961 hasta 1967, la inversión no sólo no crece sino que disminuye. Desde un índice 118 en 1961 pasa a 111 en 1967. Durante 1968, inversiones principalmente en Colombia, Bolivia, Ecuador y

Panamá, hicieron aumentar el índice a 117, lo que determina la tasa promedio anual de 2,0 por ciento. Este fenómeno no ocurre en ninguna otra región.

Este menor crecimiento relativo de las inversiones en Petróleo llevan su participación desde 37,3 por ciento en 1960 a 28,0 por ciento en 1968. La inversión total en manufacturas, que en 1960 era algo inferior a la mitad de la inversión en Petróleo, en 1968 la supera ligeramente.

La menor participación relativa de la industria manufacturera y la mayor de Petróleo y Minería en América Latina, en relación a Canadá y a Europa, podría llevar a afirmar que se está frente a una prueba irrefutable del menor desarrollo relativo de este continente; se estaría confirmando la idea de que las empresas americanas concentran su interés en el aprovechamiento de los recursos naturales del continente, a diferencia de lo que harían en Europa donde lo que estarían buscando sería el poder adquisitivo de los consumidores europeos.<sup>1/</sup>

Sin embargo, antes de formular esa apreciación, conviene verificar si esta estructura sectorial es representativa de lo que ocurre en los distintos países del continente o si más bien es la resultante de la superposición de estructuras totalmente diferentes entre sí.

---

<sup>1/</sup> Al efectuar esta comparación debe tenerse en consideración el hecho de que el Sector Petróleo tiene un carácter diferente en América Latina, Canadá y Europa. En 1957, en América Latina, un 74 por ciento de las inversiones en el sector estaban directamente relacionadas con la extracción. En Canadá ese porcentaje era de 44 por ciento y en Europa de sólo 9 por ciento. En el caso de Europa, un 72 por ciento de la inversión estaba orientada a refinación y distribución, el resto a transporte. En América Latina, el 26 por ciento estaba en refinación y distribución. Es decir, el sector Petróleo en Europa está conceptualmente muy próximo al sector manufacturero.



Al observar los datos a nivel de países se constata que es esto último lo que sucede. En efecto, por una parte se observan países como Chile, Perú, Colombia y Venezuela, en los cuales más de la mitad de la inversión americana está localizada en sectores extractivos, Minería en los dos primeros y Petróleo en los últimos. Con excepción de Colombia, en que la inversión en Industria Manufacturera absorbe un 31 por ciento, semejante a la media para el continente, en los otros tres, esa participación es inferior o igual a 15 por ciento.

Un segundo grupo sería el formado por los países centro-americanos y los "otros países", que tendrían en común una pequeña parte de la inversión orientada hacia manufacturas (menor o igual a 15 por ciento) pero, que a diferencia del primer grupo, tendrían la inversión no manufacturera distribuida un poco más uniformemente entre los otros sectores.

Un tercer grupo sería el formado por los países mayores del continente, Argentina, Brasil y México, en los cuales se constata que la participación de la inversión en industria manufacturera, en relación al total de la inversión americana es superior al 60 por ciento. Llama la atención la notable semejanza entre la distribución para Brasil y México, en la totalidad de los sectores. En el caso de Argentina, la diferencia principal reside en la mayor participación relativa de la Agricultura (incluida en "Otros").

Estos tres países que reciben el 37 por ciento <sup>1/</sup> de la inversión total americana y un 74 por ciento de la inversión en las manufacturas en el continente, absorben en la industria manufacturera un porcentaje mayor, en relación al total de la

---

<sup>1/</sup> En el caso de Argentina y Brasil, este coeficiente alcanzó el 50 por ciento, en 1952. En México, desde 1961. Ver Cuadro 1 del Anexo 1.

inversión, que el conjunto de los países europeos o que los países del mercado común Europeo o Canadá.

En efecto, mientras ese porcentaje es de 60 por ciento en Alemania, 48 por ciento en Italia, 52 por ciento en Holanda, 64 por ciento en Inglaterra, 70 por ciento en Francia, 56 por ciento en el conjunto de los países europeos, 60 por ciento en el Mercado Común Europeo y 44 por ciento en Canadá, en los países grandes de América Latina los porcentajes son de 64 por ciento en Argentina, 68 por ciento en México y 69 por ciento en Brasil. Es decir, las empresas americanas parecen mostrar tanto o más interés relativo en el sector manufacturero de los países mayores de América Latina, que en los del continente Europeo o Canadá.<sup>1/</sup> Esto, en términos relativos; en cuanto al valor absoluto de las inversiones de la industria manufacturera, los países que habían acogido los volúmenes mayores hasta fines de 1968, eran Canadá con US\$ 8,500 millones, Inglaterra con US\$ 4,300 millones, Alemania con US\$ 2,300 millones, Australia con US\$ 1,400 millones, Francia con US\$ 1,300 millones, Brasil e México con US\$ 1,000 millones, Argentina con US\$ 700 millones, Italia, Holanda y Bélgica-Luxemburgo con US\$ 600 millones y Japón con US\$ 500 millones. (Se constata que la inversión directa americana en la Industria Manufacturera en Brasil y en México es aproximadamente el doble de la establecida en Japón.)

Lo anterior, muestra que países como Argentina, Brasil y México, al igual que los países europeos, son atractivos mucho más como mercado para las filiales manufactureras en el exte-

---

<sup>1/</sup> La evolución, desde 1929, de la participación de cada país en la inversión directa de Estados Unidos en América Latina, aparece en el Cuadro 2 del Anexo 1.

Cuadro 5

INVERSION DIRECTA EN AMERICA LATINA EN 1968

	Estructura sectorial por país						
	Total	Minería	Petróleo	Manufac- turas	Servicios Públicos	Comercio	Otros
Total América Latina	100	13	27	33	6	11	10
México	100	8	3	68	2	12	7
Panamá	100	2	19	6	6	37	30
Otros países centro- americanos	100	4	25	15	18	6	33
Argentina	100	*/	*/	64	*/	5	31
Brasil	100	5	6	69	2	13	5
Chile	100	61	*/	7	*/	4	28
Colombia	100	-	51	31	5	9	4
Perú	100	61	6	14	3	7	9
Venezuela	100	*/	68	14	1	10	7
Otros países sud- americanos	100	8	42	13	11	8	18

Fuente: Survey of Current Business.

\*/ Incluido en otras industrias.

rior que como proveedores de recursos naturales.<sup>1/</sup>

Este hecho puede ser de trascendental importancia si se considera que, como se discutirá más adelante, la naturaleza de los conflictos que pueden surgir entre las empresas internacionales y los gobiernos de los países en que actúan, son de naturaleza diferente, según se trate de sectores extractivos o de la industria manufacturera.

Si se compara la distribución de la inversión americana en la industria manufacturera de América Latina con la distribución del Producto Interno Bruto en esos países, se constata que son notablemente semejantes.

Si bien esta semejanza no constituye una demostración, sirve para apoyar la opinión comunmente expresada en trabajos que analizan el comportamiento de las empresas internacionales, en el sentido que una variable esencial en la decisión de las empresas manufactureras en lo que respecta a la localización de sus plantas, sería el tamaño del mercado. En la definición del tamaño interesaría más el producto total, que el producto per cápita o el número de habitantes.

Desde el punto de vista de las matrices de las empresas manufactureras, los países grandes de América Latina parecen presentar una importancia comparable con la de los europeos, en término de los intereses comprometidos en ellos. Ahora bien, no necesariamente la distribución de las inversiones reflejará exactamente la ponderación relativa de los países en términos de mercado. En efecto, podría ocurrir que la relación entre las ventas y el capital invertido fuese diferente, según los países. Al analizar la información disponible se confirma, parcialmente, esa hipótesis.

---

<sup>1/</sup> En el Cuadro 3 del Anexo 1 se presentan las tasas de crecimiento de la inversión en Manufacturas en diferentes países y regiones para el período 1965-1968.

Cuadro 6

## DISTRIBUCION DE LA INVERSION AMERICANA EN INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DISTRIBUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Países	Distribución por países de la inversión americana en la industria manufacturera en 1968.	Distribución por países del Producto Interno Bruto de América Latina en 1968.	PIB por habitante en 1968 (Dólares 1960. <u>2/</u> )
	<u>1/</u> %	<u>2/</u> %	
Argentina	20	18	851
Brasil	27	24	314
Colombia	5	6	336
Chile	2	5	585
México	27	26	631
Panamá	2	1	610
Perú	3	4	386
Venezuela	10	7	765
Otros países sudamericanos	1	4	<u>*/</u>
Otros países centroamericanos	3	1	454
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>454</u>

Fuente:

1/ Cuadros anteriores2/ CEPAL\*/ No están disponibles.

Cuadro 7  
RELACION VENTAS /CAPITAL EN LAS EMPRESAS  
MANUFACTURERAS AMERICANAS EN EL EXTERIOR

	<u>1957</u>	<u>1959</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
Canadá	2,01	1,80	1,66	1,73	1,77	1,88	1,96
América Latina	1,92	2,01	2,11	2,04	1,92	2,11	2,00
Europa	2,88	2,63	2,53	2,48	2,49	2,53	2,48
Total	<u>2,29</u>	<u>2,13</u>	<u>2,09</u>	<u>2,11</u>	<u>2,13</u>	<u>2,19</u>	<u>2,21</u>

Fuente: Survey of Current Business. Varios números.  
Elaborado CEPAL.

Se constata que para el conjunto de la inversión en manufacturas, las ventas serán superiores por cada dólar invertido en Europa que en América Latina, y en esta última, mayores que en Canadá. En este último caso, sin embargo, existiendo una clara tendencia de disminuir la diferencia respecto a América Latina<sup>1/</sup> en los últimos cinco años. La interpretación de esta situación requiere una extrema prudencia debido a la diversidad de factores que intervienen en la determinación de este cuociente. En efecto:

- (i) El denominador del cuociente, el capital invertido, va a ser un porcentaje variable del capital total dependiendo de la estructura de financiamiento empleado en las distintas regiones.
- (ii) El numerador y el denominador son una suma de las

1/ En el Anexo 2 se proporcionan datos a nivel de países. Se constata que el coeficiente de Brasil es, en varios años, el más bajo de todos los países para los cuales se tiene información. El Japón es aproximadamente 50 por ciento superior al promedio mundial y más del doble del Brasil. En el caso de Japón pueden influir la estructura de financiamiento (baja tasa de autofinanciamiento) y la mayor competencia de las empresas locales.

ventas y del capital invertido en los diferentes sectores. En la medida que la relación ventas-capital varía entre los diferentes sectores, y que la distribución sectorial sea distinta para cada región, se obtendrán valores diferentes para cada región.

- (iii) La relación ventas-capital puede variar de región a región, inclusive para un mismo sector, debido a la fabricación de productos diferentes o procesos de producción no semejantes, con distintos grados de integración vertical.
- (iv) Aun aceptando el supuesto de que el capital invertido es un porcentaje constante del capital total en las diferentes regiones, lo cual implica igual estructura de financiamiento, y que se trata de productos y procesos semejantes, el grado de utilización del capital puede no ser el mismo en las regiones. Este grado de utilización va a depender, entre otros, de los siguientes factores: tamaño del mercado, grado de competencia con firmas locales, grado de protección respecto a la importación y subsidios a la inversión en maquinarias.
- (v) Por otra parte, el grado de competencia interna y el nivel de la protección externa van a influir, junto con los índices de nacionalización establecidos por los países para los productos, en la determinación de los precios y, por consiguiente, en el valor de las ventas.

Respecto a alguno de estos factores, existen antecedentes empíricos, en relación a otros, sólo se pueden formular algunas hipótesis.

La discusión de los factores que influyen en este coeficiente permitirá dejar en evidencia algunas de las diferencias que existen en el comportamiento de empresas americanas que operan en condiciones económicas distintas.

En relación con la estructura de financiamiento de las empresas, el problema consiste en determinar si el capital invertido representa un porcentaje variable del activo total en los diferentes sectores y regiones. En el hecho, las ventas dependen del total del activo y no de aquella parte que es de propiedad de residentes en el exterior. Como los valores calculados anteriormente tenían como denominador el capital invertido, podría ocurrir que parte de las diferencias observadas tuvieran su origen en el hecho de que el capital invertido fuese un porcentaje diferente del activo total en cada región.

La información más reciente disponible a este respecto se refiere al año 1957. <sup>1/</sup> En el conjunto de las regiones la inversión directa en empresas americanas en el exterior representaba un 53,4 por ciento del activo total de esas empresas. En Canadá, ese porcentaje era de 61,4 por ciento, en América Latina de 55,6 por ciento y en Europa de 43,4 por ciento. <sup>2/</sup> Estos datos muestran una primera diferencia importante en el comportamiento de las empresas americanas, según las regiones en que actúan.

---

1/ IFC. Cuadros 16, 21.

2/ Estos porcentajes no deben confundirse con la estructura de propiedad del capital propio de las empresas. Esta última se caracteriza por una participación mucho mayor del capital americano. En 1957, tres cuartos de la inversión directa en manufacturas estaba en empresas en que la participación americana era superior al 95 por ciento del capital propio y 96 por ciento en empresas en que la participación era superior a 50 por ciento. (IFC. Cuadro 14.)



De acuerdo a las condiciones de los respectivos mercados de capitales, varía la estructura de financiamiento de las empresas. Al calcular la relación ventas sobre capital total se constata que prácticamente desaparece la diferencia entre Canadá y Europa, pero que en América Latina el coeficiente sigue siendo menor.

Cuadro 8

RELACION VENTAS-CAPITAL TOTAL Y VENTAS-INVERSION  
AMERICANA EN 1957

	Ventas/ Inversión Americana	Ventas/ Capital Total
Canadá	2,01	1,23
América Latina	1,92	1,07
Europa	2,88	1,25
<u>Total</u>	<u>2,29</u>	<u>1,22</u>

Si bien teóricamente, el mercado de capitales sea uno solo para los distintos sectores dentro de la industria de un país, podría ocurrir que dentro de determinados sectores y dependiendo de la importancia de las firmas locales, privadas y públicas, existiesen condiciones más o menos favorables para la participación del país en el financiamiento del activo total de las empresas americanas. A este respecto no existe ninguna información, razón por la cual no se podrá analizar la relación ventas-capital total en los diferentes sectores de la industria manufacturera.

La estructura sectorial de las ventas de las empresas americanas depende en parte, de la estructura de consumo de la población y, en parte, de la estructura productiva de las firmas locales. La ponderación relativa de la producción de las

firmas locales, de las extranjeras y de la importación, se modifica en el tiempo e influye en la estructura de consumo.

En el caso de Canadá y América Latina, la sustitución de importaciones se materializa parcialmente con la llegada de las empresas extranjeras, que antes exportaban a esas regiones y que no encontraron gran competencia de empresas locales. La presencia de esas firmas influyó, sin duda, en la modificación de la estructura de consumo. En el caso de Europa, las firmas americanas enfrentaban, en muchos sectores, firmas locales que no sólo competían en el mercado interno, sino también en el mercado internacional. La estructura de consumo de Europa estaba mucho más cerca de la estructura de Estados Unidos, que la de los países latinoamericanos.

Por el momento, lo que interesa es comparar la distribución de las ventas de las empresas americanas en los distintos sectores y regiones y ver cómo eso puede influir en el coeficiente Ventas-Capital.

En el Cuadro 9 se observa que en 1957, un 26 por ciento de las ventas en América Latina se concentraban en los sectores maquinaria y material de transporte. En Canadá, ese porcentaje era de 42 por ciento y en Europa de 54 por ciento, más del doble que en América Latina. El sector alimentos, en cambio, representaba 25 por ciento en América Latina y sólo 12 por ciento en Canadá y Europa.

Entre 1957 y 1965, se observan variaciones en América Latina, que traducen el proceso de sustitución de importaciones, parcialmente efectuado por la llegada de las firmas americanas y las modificaciones de la estructura de consumo de la población inducidas también, en parte, por ese proceso.

La participación de las ventas de maquinaria, sector en que avanza menos la sustitución de importaciones y en que se

Cuadro 9

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS  
AMERICANAS EN EL EXTERIOR EN 1957-1965

SECTORES	CANADA		AMÉRICA LATINA		EUROPA		TOTAL	
	1957	1965	1957	1965	1957	1965	1957	1965
Total de los Sectores	100	100	100	100	100	100	100	100
Productos Alimenticios	12	10	25	16	12	8	13	9
Papel	10	10	2	3	1	1	5	4
Química	11	13	20	25	13	15	13	17
Productos de Caucho	3	4	10	6	4	3	5	4
Productos Metálicos								
Básicos y Elaborados	12	11	5	6	7	7	8	8
Maquinaria no Eléctrica	9	9	3	4	16	17	10	12
Maquinaria Eléctrica	14	9	8	7	11	11	11	9
Material de Transporte	19	25	15	21	27	26	23	26
Otros	11	11	12	12	10	12	10	11

Fuente: Survey of Current Business, Noviembre de 1966. Elaborado CEPAL.

modificó menos la estructura de consumo, se mantienen en 11 por ciento. En el sector material de transporte y química, la participación aumenta a 21 por ciento y 25 por ciento, respectivamente, y en alimentos cae de 25 por ciento a 16 por ciento.

El alto porcentaje que se observa en química, puede estar reflejando la debilidad relativa de la industria química local (en productos con cierto contenido tecnológico).

Las diferencias observadas en la distribución sectorial de las ventas serán relevantes para el análisis del coeficiente ventas-capital global, en la medida en que se observan variaciones importantes en el valor de ese coeficiente en los distintos sectores.

En el Cuadro 10, se presentan esos coeficientes para el año 1957. Se constata que existen diferencias importantes entre los sectores y, dentro de cada sector, para las regiones.

En las tres regiones, los sectores alimentos y material de transporte, presentan valores superiores al promedio para cada región. En Canadá y Europa ocurre lo mismo con Productos de Caucho y Maquinaria Eléctrica.

En el otro extremo estarían Papel, Química, Metálicos y "Otros productos", con coeficientes inferiores al promedio en todas las regiones.

Al comparar América Latina con Europa, se observan nítidamente las diferencias al interior de los sectores. Con excepción de Papel, en todos los otros sectores el coeficiente para América Latina es inferior a Europa. Las diferencias mayores se dan en los sectores de Maquinaria y Productos de Caucho.

Respecto a los diversos factores que pueden influir en la explicación de esas diferencias, estructura financiera,

Cuadro 10  
RELACION VENTAS-INVERSION POR SECTORES Y REGIONES EN 1957

SECTORES	CANADA	AMERICA LATINA	EUROPA	TOTAL
Total de los sectores	2,01	1,92	2,88	2,29
Producción alimenticia	2,90	3,01	4,93	3,40
Papel	1,23	1,41	0,81	1,22
Química	1,39	1,51	2,58	1,75
Producción Caucho	2,05	1,80	4,44	2,41
Metálicos Básicos y Prod. Metálicos	1,38	1,85	2,44	1,65
Maquinaria no Eléctrica	2,13	1,27	2,07	2,05
Maquinaria Eléctrica	3,27	1,40	3,17	2,80
Material de Transporte	3,74	2,80	3,58	3,51
Otros Productos	1,79	1,57	2,35	2,01

Fuente: Survey of Current Business. Noviembre 1966 y Agosto 1961. Elaborado CEPAL.

diferencias de productos y procesos, capacidad ociosa y precios, sólo se pueden hacer algunas hipótesis.

Se vió anteriormente, que las diferencias en la estructura del financiamiento actúan en el sentido de disminuir las diferencias entre el valor del coeficiente en Europa y América Latina. Los precios de los productos, aceptando el supuesto de que son mayores en América Latina que en Europa, tendrían como consecuencia que la diferencia entre ambos coeficientes apareciese menor en términos de valor que en términos físicos. Es decir, la diferencia observada sería menor que la diferencia real si se considera la venta en términos de unidades vendidas. En relación con el tipo de productos fabricados por las firmas americanas en Europa, sólo existen referencias de carácter general en el sentido que serían más sofisticados que los fabricados en América Latina (Ver Capítulo III, 3.4). En relación con los procesos de fabricación, se suele sostener que, serían más integrados verticalmente en América Latina y menos automatizados. La mayor integración podría traducirse en una menor relación ventas-capital. El efecto combinado de los diferentes productos y procesos sobre ese coeficiente es imprevisible. La capacidad no utilizada que actúa en el sentido de disminuir esta relación, puede ser uno de los factores importantes en la explicación de las diferencias en este coeficiente. Sin embargo, no se dispone de informaciones que permitan confirmarlo.

Parece claro que mientras menor sea la capacidad ociosa y menores los precios de los productos, mayores serán las ventajas que el país obtendrá de la presencia de las firmas. Los precios tenderán a ser mayores mientras menor sea la competencia interna, menor el mercado, mayores los niveles de protección externa (menor competencia externa) y, posiblemente, cuando mayores los índices de nacionalización exigidos para los productos (si no fuera efectivo esto último, no se justificaría la

existencia de estos índices).

La capacidad ociosa tenderá a aumentar con los subsidios para la adquisición de maquinaria y con la disminución de la competencia y el tamaño del mercado. Los precios más altos, por su parte, permitirán absorber los mayores costos unitarios asociados a la mayor capacidad ociosa e impedirán expandir el mercado por la vía de las exportaciones. El tristemente célebre círculo vicioso de que no se exporta porque los precios son altos y son altos porque el tamaño del mercado es pequeño, lo cual no puede resolverse debido a que no se exporta, también afecta el funcionamiento de las empresas internacionales.

En relación con estos factores, la situación que las empresas americanas enfrentan en América Latina y Europa parece ser diferente. La diferencia básica tal vez sea la presencia de las firmas europeas, capaces de oponer alguna resistencia en el plano económico y de ejercer presiones en otros planos con el objetivo de mantener su participación en los respectivos países y en el mercado internacional. La presencia de algunas firmas europeas en el mercado americano y la competencia exitosa, en ciertos productos, en el mercado internacional con productos similares americanos, constituyen una demostración clara de que la resistencia de por lo menos algunas firmas europeas, es una realidad.

Este hecho básico, unido al intenso comercio entre los países europeos, determina un grado de competencia mucho mayor que el que las empresas americanas enfrentan en América Latina, lo cual se traduce en precios menores, mercados más amplios y, posiblemente, mayor utilización de la capacidad instalada.

Si esto fuese efectivo, se llegaría a la conclusión de que, por lo menos, en lo que se refiere a estos dos factores, utilización del capital y precio de los productos, las empresas

americanas generarían un beneficio social mayor en Europa que en América Latina.

Las diferencias en las condiciones económicas en que actúan, se pueden atribuir, parcialmente, a factores que no son susceptibles de modificaciones en un plazo breve, como el stock de conocimiento tecnológico acumulado por las empresas, el nivel de instrucción de la población, el nivel absoluto del ingreso; pero también influyen condiciones cuya modificación es posible mediante el diseño de una política industrial adecuada. En este grupo de condiciones se incluyen: los niveles de protección externa, los incentivos a la exportación, los subsidios para la adquisición de maquinaria, índices de nacionalización, etc.

Este análisis no tiene por objeto sugerir una política industrial determinada, sino destacar un hecho que parece esencial. Los beneficios y los costos que un país recibe de la presencia de las firmas internacionales dependen, en parte, de ciertas características inherentes a las firmas internacionales (remitir parte de las utilidades, por ejemplo) y, en parte, de las condiciones económicas en que estas empresas actúan. Estas condiciones son consecuencia de las decisiones adoptadas por los países. En particular, existen razones para pensar que, en determinados aspectos, los beneficios sociales obtenidos por los países europeos como consecuencia de la presencia de las firmas americanas son superiores a los obtenidos en América Latina y que los factores que determinan esa diferencia de beneficios tienen su origen en las reglas del juego dentro de las cuales se desenvuelven las actividades de las empresas industriales en el continente.



## 2.3 Ritmo de crecimiento y tasa de rentabilidad

### 2.3.1 Introducción

En la sección anterior se constataba que las tasas de crecimiento de los sectores eran notoriamente diferentes y que para cada sector se notaban variaciones importantes, según las regiones.

Considerando que este proceso de expansión es el resultado de decisiones adoptadas por empresas privadas que, para fines de este análisis supondremos tienen como objetivo central la búsqueda de lucro, debería ser posible establecer una cierta relación entre el ritmo de crecimiento y la tasa de rentabilidad.

A continuación se discute esa posibilidad y se intenta calcular tasas de rentabilidad para la inversión directa en los diversos sectores y regiones. Se analizan también algunas implicaciones de la relación entre la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento sobre la balanza de pagos y el proceso de desnacionalización.

### 2.3.2 Consideraciones metodológicas

Para que las diferencias en las tasas de rentabilidad, susceptibles de ser calculadas, explicasen las diferencias en las tasas de crecimiento observadas, sería necesario que: (i) el ritmo de crecimiento de la inversión efectuada por las empresas americanas en el exterior dependiese básicamente del lucro esperado y (ii) que la información disponible permitiese evaluar un indicador de rentabilidad semejante o compatible con el empleado por las empresas en sus decisiones.

Las tasas de crecimiento calculadas en la sección anterior corresponden a inversiones que resultan de superponer las decisiones de un gran número de empresas aunque fuertemente

concentradas.<sup>1/</sup>

Es posible que las motivaciones que llevan estas empresas al exterior no sean exactamente iguales en todos los casos e inclusive, no puede descartarse la eventualidad de que los objetivos para el conjunto de la empresa sean algo más complejos que la maximización del lucro. Se ha sostenido por algunos autores que además del lucro intervienen factores como mantener la participación en el mercado. En el caso de las mayores firmas americanas, podría tratarse de no perder participación en el mercado mundial, la que estaría amenazada por el mayor ritmo de crecimiento de algunas empresas de otros países, en particular, japonesas. Se ha sugerido también que el objetivo de las grandes corporaciones está más cerca de la maximización de las ventas que de la maximización del lucro, lo cual estaría vinculado al problema de la participación en el mercado.<sup>2/</sup> Otros autores aceptan el lucro como uno de los objetivos importantes, pero sostienen que la empresa no aspira a maximizarlo sino que a alcanzar un nivel razonable.<sup>3/</sup> T. Naylor menciona también el caso de autores que sugieren que los ejecutivos simplemente maximizan su propia función de utilidad, pero no indican cómo se podría especificar esa función.<sup>4/</sup> Las críticas anteriores,

---

1/ Ver Capitulo II, 2.1.

2/ Baumol, William "Business Behavior, Value and Growth", New York Mac Millan, 1959.

3/ Simon H.A. "Theories of decision making in Economics", American Economic Review, XLIX, Junio 1959, Págs. 253-258.

4/ Thomas H. Naylor, "Corporate Simulation Models and the Economic Theory of the firm", Econometric System Simulation Program, Duke University, Working Paper nº 46, Febrero 1970.

al supuesto de maximización del lucro no se refieren a la viabilidad de adoptar decisiones que conduzcan a ese objetivo. Aun aceptándolo como meta central de la firma, queda pendiente el problema de disponer de la información necesaria, que en la teoría clásica de la empresa se supone un factor gratuito de producción.

Haciendo abstracción de las observaciones anteriores y suponiendo que el objetivo perseguido por la firma es la maximización del lucro actualizado, surge el problema siguiente: el lucro considerado por ellas no es solamente el generado por las inversiones en el exterior, sino por la inversión total en su país y en el exterior. Como ocurre que frecuentemente esas inversiones no son independientes de las inversiones internas, el cálculo de la rentabilidad para la parte ubicada en el exterior tiene sólo un alcance limitado.

En el caso de las empresas integradas verticalmente, que extraen materias primas en el exterior para ser procesadas en el país de origen, una baja rentabilidad en el exterior, puede ser la clave para la obtención de altas rentabilidades en el interior (precios bajos por las materias primas). Así, podría darse el caso de sectores con alta tasa de crecimiento en el exterior y baja rentabilidad externa.

En el sector manufacturero podría darse el caso de empresas que tuviesen armadurías en el exterior, a las cuales las matrices proveyeran de materias primas y componentes a precios superiores y en cantidades diferentes a las que lograrían exportar a firmas independientes. En este caso, la presencia de la filial en el exterior va a tener consecuencias para la rentabilidad en el interior y, por consiguiente, utilizar como explicación del crecimiento de la filial su propia rentabilidad sería una simplificación exagerada.

En la practica ocurre que el grado de incertidumbre respecto al futuro varía según los sectores y regiones. Esto lleva, posiblemente, a la empresa a maximizar no una función desteterminística, sino una aleatoria, la esperanza matemática del beneficio actualizado. La distribución de probabilidades de la función de riesgo será eventualmente diferente para cada sector y región. Este riesgo incluirá factores de naturaleza diferente: disponibilidad real de recursos naturales para los cuales se dispone sólo de estimaciones generalmente aproximadas, condiciones de abastecimiento de las industrias locales que deberán proveer con determinados insumos, modificaciones eventuales en las condiciones de demanda, variación en las normas inicialmente establecidas en relación al país en que actúan, en particular, política tributaria, cambiaria, legislación para el capital extranjero, etc.

El hecho de que las empresas consideren como criterio el beneficio actualizado podría explicar, por ejemplo, el que un sector en el cual se observan altas tasas de rentabilidad, prácticamente no crezca. Si en ese sector se prevén circunstancias difíciles en los próximos años, no sólo no se materializarán nuevas inversiones, sino que además, la empresa tratará de obtener la mayor rentabilidad posible a corto plazo. En cambio, en otro sector en que las perspectivas futuras son extremadamente favorables se estará dispuesto a recibir, a corto plazo, lucros menores sin que eso afecte el ritmo de expansión de las inversiones.

La diferencia en las condiciones de riesgo implicará que a igualdad de rentabilidad, manteniendo constante todos los otros factores, no habrá el mismo ritmo de expansión en los diferentes sectores. Dado que se está suponiendo que la empresa considera para su política de expansión una esperanza matemática de lucro, es decir, una suma ponderada de lucros por su probabilidad respectiva de ocurrencia, puede darse el caso de

una línea de producción que se caracterice por tener una esperanza matemática de lucro baja y que, sin embargo, por circunstancias particulares, durante un período corto genere lucros importantes. Este hecho, tal vez no modifique el ritmo de expansión previamente programado para ese producto.

La empresa toma decisiones en función de los datos pasados y actuales y de sus previsiones para el futuro. La información proporcionada por los datos del pasado es enriquecida con el análisis de las condiciones particulares en que se produjeron. El analista que está afuera de la empresa no conoce ni las previsiones ni las condiciones particulares en que se dieron los datos del pasado, que por lo demás, conoce en forma aproximada.

Lo anterior, en el caso de que se tuviese acceso a la información a nivel de la empresa, pero ocurre que la información de que dispone es agregada para un conjunto de empresas que tienen un interés diferente en el mercado externo y que posiblemente enfrenten circunstancias no coincidentes en el mercado de su respectivo país. Es decir, la inversión agregada a nivel de sector resultaría de sumar las inversiones decididas por diversas empresas que habrían utilizado como criterio de asignación de sus recursos, la maximización de la esperanza matemática de beneficio actualizado durante un cierto plazo (con distribuciones probablisticas y posiblemente diferentes para las distintas empresas). La teoría aun no parece haber resuelto el problema de agregación de funciones de esa naturaleza.

La distribución de los beneficios entre las filiales y las matrices resultaría de una convención interna a la empresa. En la determinación de esa convención influiría el tipo de relación tecnológica entre la actividad productiva de la matriz y la filial y la estructura de propiedad de cada una de ellas.

Si la filial es 100 por ciento de propiedad de la matriz, ésta tendrá mayor libertad para distribuir, del modo que más le convenga, los beneficios generados en ella. Esta distribución de beneficios dependerá, en parte, de la legislación tributaria de los diferentes países. Como consecuencia de las consideraciones anteriores, puede afirmarse que, no necesariamente existirá una relación simple entre la tasa de crecimiento observada en los diferentes sectores y regiones y la tasa de rentabilidad de las inversiones en el exterior.

Hasta este momento, se ha puesto el énfasis en las dificultades de carácter analítico que existen para la determinación de esa relación. En efecto, se ha supuesto implícitamente, que se puede calcular una tasa de rentabilidad por sector y región, pero que ésta no se puede relacionar en forma simple con la tasa de crecimiento.

### 2.3.3 Tasa de rentabilidad

El cálculo de esa tasa de rentabilidad tampoco está exento de dificultades metodológicas. Supóngase que se acuerda usar como indicador de rentabilidad el cociente de las utilidades totales, obtenidas un año determinado, sobre el valor de la inversión existentes al comienzo de ese año.

El problema consiste en definir los conceptos de utilidades totales, valor de la inversión y a verificar qué parte de las informaciones están disponibles.

El Departamento de Comercio de Estados Unidos, suele calcular la tasa de rentabilidad de las inversiones directas en el exterior, incluyendo en el numerador las utilidades después de impuestos (earnings) obtenidas por la filial en un año dado, y en el denominador el valor de libros de las inversiones directas

al comienzo del año.<sup>1/</sup> Los valores así obtenidos para la industria manufacturera, los compara con las tasas de rentabilidad correspondientes para la industria manufacturera en Estados Unidos. Los autores de esas estimaciones llaman la atención sobre la fragilidad de esas comparaciones y centran su análisis en las limitaciones de carácter práctico.<sup>2/</sup> Especialmente: (i) la validez discutible de las cifras disponibles para el valor de los libros de las inversiones. (ii) La diversidad de prácticas contables que permiten diversas distribuciones de las utilidades entre la filial y la matriz, y (iii) la posibilidad que las tasas de cambio empleada en el cálculo de las diferentes operaciones difieren de las tasas "reales" de cambio y que esa diferencia varíe según los países.

A pesar de las observaciones anteriores, las tasas de rentabilidad así calculadas constituyen un elemento de referencia. Sin embargo, el hecho de no disponer de información más adecuada constituye un antecedente tal vez más valioso que la tasa rentabilidad en sí. No puede justificarse que inversiones que suelen ser tan importantes para algunos países, no puedan ser evaluadas económicamente por instituciones ajenas a las empresas. Esto vale también para las empresas locales. En este sentido, parecen extremadamente pertinentes las observaciones de un grupo de estudio de la empresa internacional en Canadá a este respecto.<sup>3/</sup>

"... Far too little is known in Canada about the operations of "large corporations, both Canadian-owned and foreign-owned,

---

1/ Survey of Current Business. Septiembre 1965-66-67, Octubre 1968.

2/ I.F.C., pag. 51

3/ "Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry". Prepared for the Privy Council Office, 1968. Ottawa, pp. 355-398.

"which often dominate the industries in which they operate. "Without adequate information, it is difficult to formulate "policy. One of the most insidious forms of monopoly power is "the monopoly of knowledge. The privileges that accrue from "incorporation must be matched by obligations to disclose fully "and widely to the variety of interests on whom the activities "of corporations impinge".

Debe notarse que estas conclusiones se obtienen en el país en que se han hecho los estudios, posiblemente más amplios y serios, sobre el papel de la empresa internacional. Tal vez, por esa razón se tenga en Canadá una mayor claridad respecto a este problema, que ocupa un papel destacado en las conclusiones del mencionado informe.

Mientras tanto, sólo se dispone de rentabilidades calculadas en base a datos cuya validez ya ha sido discutida, pero que parece conveniente conocer y comentar. (Cuadro 11.)

Las rentabilidades así calculadas muestran un valor promedio de 12 por ciento para el período y el conjunto de sectores-regiones. La rentabilidad máxima promedio sería la del sector petrolero en Otras Areas con 28%. La mínima, en el sector petrolero en Europa, con 0.0 por ciento. Analistas del Departamento de Comercio de Estados Unidos sugieren que en el caso de las empresas petrolíferas americanas en Europa, las convenciones contables al interior de los balances consolidados de matrices y filiales inhibirían la posibilidad de efectuar análisis de rentabilidad para las filiales.<sup>1/</sup>

La rentabilidad para los diferentes sectores en Canadá aparece inferior al promedio. Como se verá más adelante, en el caso de Canadá la intensidad de los flujos de bienes entre

---

1/ Ver Survey of Current Business, Octubre de 1968, p. 26.



Cuadro 11  
 Rentabilidad =  $\frac{\text{Utilidades anuales, Año t}}{\text{Valor de la inversión acumulada al comienzo del año t}}$   
 ( % )

Areas	Total	Minería	Petróleo	Manufac- turas	Diversas
<u>Todas las áreas</u>					
1961-1964	12,0	13,0	14,0	12,0	11,0
1965-1968	12,0	17,0	13,0	11,0	10,0
1961-1968	12,0	15,0	14,0	11,0	10,0
<u>Canadá</u>					
1961-1964	7,0	9,0	5,0	9,0	7,0
1965-1968	8,0	11,0	6,0	9,0	7,0
1961-1968	8,0	10,0	5,0	9,0	7,0
<u>América Latina</u>					
1961-1964	13,0	18,0	14,0	10,0	11,0
1965-1968	13,0	23,0	15,0	11,0	10,0
1961-1968	13,0	20,0	15,0	11,0	11,0
<u>Europa</u>					
1961-1964	12,0	10,0	3,0	13,0	20,0
1965-1968	8,0	14,0	- 2,0	12,0	13,0
1961-1968	10,0	12,0	0,0	12,0	15,0
<u>Otras áreas</u>					
1961-1964	22,0	13,0	27,0	19,0	14,0
1965-1968	22,0	16,0	28,0	15,0	13,0
1961-1968	22,0	14,0	28,0	17,0	13,0

Fuente: Survey of Current Business. Elaborado CEPAL.

filiales y matrices, parece más intensa que en otras regiones (posiblemente debido a la proximidad geográfica). Esto significa que las ventajas asociadas a la existencia de esos flujos, que no se contabilizan en este cálculo de rentabilidad, eventualmente aumentarían los valores estimados en una proporción mayor que en otras regiones, desde el punto de vista de la empresa en su conjunto.

En América Latina, la rentabilidad de las inversiones en la industria manufacturera, aparece aproximadamente igual a la mitad de la de minería y dos tercios de la de petróleo. Sin embargo, se veía anteriormente que el ritmo de crecimiento de la inversión en ese sector era notoriamente superior al de minería y petróleo. Suponiendo que las rentabilidades calculadas fuesen una fracción igual, para todos los sectores, de la rentabilidad real, se estaría frente a una situación en que el ritmo de crecimiento aparecería ligado por una relación inversa a la tasa de rentabilidad. Esta paradoja se podría explicar suponiendo un criterio de decisión de inversiones basado en un beneficio actualizado durante un plazo largo, y aceptando la hipótesis de que las perspectivas futuras de lucro en el sector manufacturas fuesen favorables y desfavorables en los otros dos. Sería en particular el caso si el temor de expropiación en los sectores extractivos de América Latina estuviese influyendo en las decisiones de las empresas en esos sectores y no en el manufacturero, en relación con nuevas inversiones.<sup>1/</sup>

En Europa, los sectores de mayor rentabilidad serían manufacturas y diversos, lo contrario de América Latina. En las Otras Areas , la rentabilidad promedio total sería algo menos del doble de la del conjunto de las inversiones en el exterior.

---

<sup>1/</sup> En "The Course of United States Private Investment in Latin America since the rise of Castro", Leland L. Johnson, de la RAND Corporation, demuestra que la inversión americana en Manufacturas en América Latina no pareció afectarse por las nacionalizaciones que tuvieron lugar en Cuba. Este hecho lo atribuye al Programa de Garantía para las inversiones en el extranjero del Gobierno de Estados Unidos y a que en el sector manufacturero las empresas suelen distribuir sus inversiones en el exterior, que representarían un porcentaje pequeño de sus inversiones totales, en un gran número de países, con lo cual se disminuye el efecto de las eventuales expropiaciones. Publicación de Mayo de 1964.

La observación de las cifras de inversión americana en manufacturas en América Latina en los últimos años, confirman plenamente la aseveración del autor mencionado.

La diferencia estaría explicada principalmente, por las altas rentabilidades del sector petrolero (Medio Oriente) y Manufacturas.

Otras observaciones, expuestas también por los analistas del Departamento de Comercio, dicen relación con el concepto de utilidades que debería emplearse en el cálculo de rentabilidad. Sostienen que desde el punto de vista del conjunto de la empresa internacional, las utilidades deberían incluir, además de la diferencia entre valor de ventas y costo de producción (incluido impuestos) otros items que si bien representan costo desde el punto de vista de la filial, dan origen a un lucro desde el punto de vista de la empresa en su conjunto.<sup>1/</sup> Específicamente:

(i) Los originados en la exportación desde la matriz a la filial, en condiciones más favorables que las que la matriz podría obtener si exportase a una firma independiente;

(ii) los asociados a la posibilidad de importar a precios más bajos que los que enfrentaría si importase desde otras empresas;

(iii) aquella parte de los royalties e ingresos por asesoría técnica pagados por la filial, que no tienen una contrapartida de gasto efectivo por parte de la matriz. O sea, aquellos en que la filial paga solamente por el derecho de utilizar el stock de "know how", acumulado en la empresa y ya ampliamente amortizado;

(iv) los beneficios que pueden surgir de desarrollos tecnológicos efectuados por la filial y cuyos resultados serán transferidos a la matriz.

Las consideraciones anteriores ilustran la existencia de

---

1/ Survey of Current Business. Septiembre de 1967, pp. 48-49.

relaciones técnicas de producción entre las inversiones en el exterior y las inversiones en el país de origen y, por consiguiente, la dificultad de analizar las filiales como proyectos independientes.

Sólo se dispone de información necesaria para corregir el cálculo de la tasa de rentabilidad, con la observación referente al pago de royalties. Respecto a los otros items arriba mencionados, sólo se pueden formular hipótesis.

En 1957, las utilidades generadas por las firmas americanas en el exterior, alcanzaron un valor de US\$ 3.881 millones. Las exportaciones de Estados Unidos a las filiales, un valor de US\$ 2.629 y desde las filiales a Estados Unidos, US\$ 3.770 millones. Si se acepta el supuesto de que aproximadamente un 10 por ciento de las exportaciones y de las importaciones representan lucro neto (descontados los gastos asociados al capital empleado en su producción), se observa que las utilidades generadas aumentan en aproximadamente 17 por ciento y por consiguiente, la rentabilidad aumenta en el mismo porcentaje.

En el caso de las importaciones de materias primas desde las filiales, a la diferencia de precio (10 por ciento, con seguridad, no es una sobrestimación) que pagarían si la importación se hiciese desde firmas independientes, hay que agregar otro factor, que no se puede cuantificar, pero que seguramente tiene más importancia que el anterior. Es el de la seguridad del abastecimiento. En 1957, un 57 por ciento de las importaciones de materias primas minerales se trajeron desde empresas americanas con actividades en el exterior. Este aspecto será discutido más detalladamente cuando se analice la influencia en la economía americana de la actividad de las filiales en el exterior.

En lo que se refiere a los ingresos percibidos por las matrices, por concepto de pago de royalties por parte de las filiales, se dispone de informaciones desagregadas a nivel de sector y región para el período 1965-1968.

En el Cuadro 12, la rentabilidad ha sido calculada sumando las utilidades usadas en el Cuadro 1, y los royalties y servicios técnicos pagados por las filiales a las matrices en el período 1965-1968. En rigor, parte de estos pagos pueden corresponder a gastos efectivos de las matrices.

Cuadro 12  
RENTABILIDAD INCLUIDO ROYALTIES Y ASISTENCIA TECNICA

	Promedio 65-68			
	Total %	Petró- leo %	Manufac- turas %	Diversos <sup>1/</sup> %
Todas las áreas	14,0	14,0	14,0	12,0
Canadá	10,0	6,0	11,0	9,0
América Latina	15,0	16,0	14,0	10,0
Europa	12,0	0,0	15,0	15,0
Otras Areas	24,0	29,0	20,0	16,0

1/ Este sector incluye Minería, en este caso.

Fuente: Survey of Current Business. Elaborado CEPAL.

Se observa que en el conjunto de los sectores y regiones, la rentabilidad aumenta en 2 puntos.

El sector manufacturero es aquel que aumenta más la rentabilidad.

La importancia de la introducción del pago de royalties en el cálculo de la rentabilidad no reside sólo en el hecho de que la hace aumentar 2 puntos. Lo que es esencial es que ese pago de royalties, tiene un carácter diferente del lucro previamente

considerado. Si bien, teóricamente, el lucro depende del capital invertido y del know-how incorporado en ese capital, prácticamente el pago por know-how se hace en función del volumen de ventas y no del lucro obtenido. Si los costos aumentan y los precios se mantienen, caerá el lucro y no el pago de royalties.

La evolución reciente muestra que el pago por concepto de royalties en Manufacturas alcanza un porcentaje no despreciable de la parte de las utilidades que son remitidas a Estados Unidos. Esto significa que, si la tendencia creciente del pago de royalties se mantiene, la rentabilidad total de las firmas americanas en Europa y en otras regiones, dependería en una proporción cada vez mayor del volumen de actividades, más que del margen de lucro. Este aumento del pago de royalties puede provenir de una modificación en la política de las empresas o de los países, respecto a remesa de utilidades, pero también puede estar reflejando el fenómeno más profundo de que la alta tasa de crecimiento de la inversión en manufacturas en Europa, estaría basado cada vez más en la introducción de productos y procesos nuevos desarrollados por las matrices. (Ver Capítulo III, 3.4)

En los Cuadros 4 y 5 del Anexo 1, aparece la evolución para los últimos años de la relación entre el pago por importación de know-how y las utilidades remitidas y totales. Se observa que para el conjunto de los sectores y regiones, los pagos por tecnología pasan de 17 por ciento en 1961 a 26 por ciento en 1968, de las utilidades remitidas. En el caso de Manufacturas, la relación promedio para el período es de 59 por ciento para el conjunto de las regiones, de 55 por ciento para Canadá, 56 por ciento para América Latina y 63 por ciento para Europa. En este último caso, estos pagos representan casi dos tercios del total remitido de utilidades y 38 por ciento de las utilidades totales. Para el conjunto de las regiones, el pago por "know-how"

en la industria manufacturera representan un tercio de las utilidades totales obtenidas en el período 1965-1968.

Los países en que actúan las empresas pueden tener tendencia a gravar cada vez más las utilidades, lo que tiende a deprimir la tasa de rentabilidad. Lo que difícilmente pueden hacer es limitar las remesas por concepto de know-how porque si hay una característica de las empresas internacionales sobre la que existe acuerdo, es la de ser portadoras de "know-how". Aceptar ese mérito implica aceptar el que las empresas remitan por ese concepto. En consecuencia, la rentabilidad sobre el know-how invertido tendería a ser cada vez más importante en relación a la rentabilidad sobre el capital invertido. No cabe ninguna duda que los países son más susceptibles a un aumento de la última que de la primera.

En resumen, parecería delinearse una tendencia que consistiría en que la rentabilidad de las empresas americanas en el exterior comenzaría a apoyarse cada vez más en aquél factor de producción en que esas empresas poseen, sin ninguna duda, una ventaja relativa, el conocimiento tecnológico y la capacidad para traducirlo en innovaciones.

#### 2.3.4 tasa de crecimiento, Tasa de Rentabilidad, Desnacionalización y Balanza de Pagos

Al comienzo de esta sección se discutió la posibilidad de relacionar la tasa de crecimiento con la rentabilidad calculada a partir de las informaciones disponibles, y se llegó a la conclusión de que no necesariamente debía existir una relación directa entre ambas. Es decir, no necesariamente la mayor rentabilidad calculada estaría asociada a mayores tasas de crecimiento.

Sin embargo, el valor absoluto de estas tasas y su rela-

ción entre ellas puede contribuir a proporcionar elementos de juicio en relación con dos problemas que adquieren cada vez mayor significación en la literatura económica. Se trata del efecto de la acción de las empresas internacionales sobre la Balanza de Pagos y del proceso de desnacionalización de las industrias de los países en que ellas actúan. Ambos temas serán discutidos en los Capítulos III y IV, pero algunas sugerencias pueden aparecer al discutir la relación entre tasa de crecimiento y tasa de rentabilidad.

Al comparar ambas tasas para las diferentes regiones y sectores, se constata que: (Cuadro 13)

1º A nivel del conjunto de las regiones, las tasas de rentabilidad (t.r.), prácticamente no difieren y las tasas de crecimiento (t.c.) varían entre 7,2 por ciento para el petróleo y 11,5 por ciento para las manufacturas.

2º En América Latina, las mayores tasas de rentabilidad aparecen en los sectores extractivos que son los que experimentaron las tasas menores de crecimiento. En "Otras Areas" la mayor tasa de rentabilidad (29 por ciento) está asociada al sector petróleo, que es el que experimenta el menor ritmo de crecimiento (8,9 por ciento).

3º En el sector manufacturero, existe una relación entre la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento. A mayor tasa de rentabilidad, mayor tasa de crecimiento.

4º La tasa de rentabilidad es mayor que la tasa de crecimiento. Sólo en el caso del sector "diversos" en Europa (sin considerar el Petróleo en Europa, por las razones antes mencionadas), la tasa de rentabilidad es inferior a la tasa de crecimiento (en 10 por ciento).

Si se acepta el supuesto de que las rentabilidades reales son iguales o mayores que las calculadas, la observación ante-



Cuadro 13

TASA DE CRECIMIENTO Y TASA DE RENTABILIDAD INCLUIDO ROYALTIES,  
PROMEDIOS ANUALES. PERIODO 1960-1968

	TOTAL	MINERÍA <sup>1/</sup>	PETROLEO	MANUFAC- TURAS	DIVERSOS
<u>Total</u>					
Tasa de Crecimiento	9,3	7,6	7,2	11,5	9,3
Tasa de Rentabilidad	14,0	15,0	14,0	14,0	12,0
<u>Canadá</u>					
Tasa de Crecimiento	7,2	9,0	5,5	7,4	7,6
Tasa de Rentabilidad	10,0	10,0	6,0	11,0	9,0
<u>América Latina</u>					
Tasa de Crecimiento	5,6	4,5	2,0	12,8	4,8
Tasa de Rentabilidad	15,0	20,0	16,0	14,0	10,0
<u>Europa</u>					
Tasa de Crecimiento	14,2	2,7	12,9	13,9	17,5
Tasa de Rentabilidad	12,0	12,0	0,0	15,0	16,0
<u>Otras Áreas</u>					
Tasa de Crecimiento	10,9	12,8	8,9	16,4	10,5
Tasa de Rentabilidad	24,0	14,0	29,0	20,0	16,0

Fuente: Cuadros 4 y 12.

<sup>1/</sup> En el sector Minería no se incluyen los royalties y pagos por asistencia técnica en las utilidades.

rior se refuerza.

Esta segunda característica tiene implicaciones directas sobre los dos problemas mencionados anteriormente.<sup>1/</sup> En efecto, el proceso de desnacionalización consiste en que la participación del capital extranjero en relación al capital total aumenta, o sea, que la tasa de crecimiento de la inversión directa proveniente del exterior es mayor que la tasa de crecimiento de la inversión total (deducida depreciación).

En esta comparación no se está utilizando la tasa de crecimiento de los activos totales de las empresas extranjeras, que puede ser mayor, igual o menor que la de la inversión directa, según que la participación local en la propiedad de esas empresas aumente, se mantenga o disminuya.

El efecto de este proceso sobre la balanza de pagos va a depender de la forma en que se financie esta expansión. Esta última, se verá influida por la relación entre la tasa de rentabilidad actual y esperada y la tasa de crecimiento.

Si  $t.r$  fuese menor que  $t.c$ , habrá una entrada neta de capitales igual al productó del capital anterior por la diferencia de tasas. Si  $t.r$  fuese mayor que  $t.c$  habrá una salida neta de capitales.<sup>2/</sup> Si se analiza la situación a nivel de un sector, la industria manufacturera por ejemplo, y se mantiene

---

<sup>1/</sup> Una discusión de este aspecto, basado en el análisis de la General Motors Holden Ltd. en Australia, aparece en "Foreign Investment and Growth of the Firm" Penrose, E.T.T. Economic Journal, June 1956.

<sup>2/</sup>  $tr = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Inversión acumulada}}$ ,  $tc = \frac{\text{Incremento Inversión}}{\text{Inversión acumulada}}$ ; Utilidad = Remesa + Reinversión; Incremento Inversión = Aporte Capitales + Reinversión  
En consecuencia:

$tr > tc$  implica Remesa > Aporte y por lo tanto Salida neta de capital  
 $tr < tc$  implica Remesa < Aporte y por lo tanto Entrada neta de capital

el supuesto de que en ese Sector  $t.r$  mayor que  $t.c$ , puede ocurrir que la diferencia entre las utilidades obtenidas y los fondos requeridos para la expansión deseada en ese sector, se destinen a otros sectores. En este caso no habrá salida neta a corto plazo, pero las remesas futuras tenderán a ser mayores. Si se supone un proceso indefinido de reinversión total de las utilidades y si  $t.c$  fuese mayor que el crecimiento de la inversión local, el exterior tendría una tendencia asintótica a convertirse en propietario absoluto de ese país y llegaría un momento en que no podrían seguirse postergando las remesas. En cualquier caso esa hipótesis es difícilmente compatible con el comportamiento observado hasta ahora por los inversionistas residentes en el exterior.

En el caso en que  $t.r$  es mayor que  $t.c$ , puede ocurrir que parte de la expansión se efectúe a través de nuevas inversiones del exterior y, en este caso, habrá margen para una remesa o reinversión mayor de las utilidades. En el caso extremo en que toda la expansión se financia con fondos nuevos y se reinvierten la totalidad de las utilidades generadas por las empresas existentes, la balanza de pagos registraría un aporte de capitales, pero la desnacionalización tenderá a acelerarse y, por consiguiente, el ritmo futuro de remesas. Si la totalidad de las utilidades se remiten habrá una salida neta de capitales igual al producto del capital existente por la diferencia de ambas tasas.

La situación en que  $t.r$  es inferior a  $t.c$ , que es la más favorable desde el punto de vista de la balanza de pagos y la más desfavorable desde el punto de vista del inversionista, sólo puede presentarse en el caso en que este último prevea que la situación se modificará posteriormente. En ningún caso puede caracterizar una tendencia de largo plazo para un conjunto de empresas. En caso contrario, el inversionista no sólo no recibiría lucro, como sería lo que ocurriría en el caso de la rein-

versión permanente, sino que efectuaría un desembolso continuo sin ninguna recompensa.

En resumen, a mayor tasa de crecimiento de la inversión directa en un sector, mayor la probabilidad de desnacionalización, mientras mayor la diferencia entre la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento, mayor la salida neta de capitales actual o futura. La distribución en el tiempo de las remesas dependerá de la tasa de reinversión en cada sector. A mayor tasa de reinversión actual, mayor la remesa futura.

La distribución de las remesas más conveniente para el país receptor dependerá de la tasa de actualización que utilice para evaluar las remesas futuras y del tipo de actividad a la cual se orienten esas reinversiones. Si se trata de actividades de exportación, las remesas futuras podrán neutralizarse con exportaciones adicionales.

El flujo de capitales que se discutió anteriormente, se refiere exclusivamente al asociado a la inversión directa. Puede ocurrir que, asociada a esta inversión se induzcan otros flujos de capitales provenientes de organismos públicos o internacionales en forma de préstamos o donaciones, que alteren el signo del saldo neto asociado a las inversiones directas o que lo aumenten manteniendo el signo. Tampoco se ha discutido aquí el ingreso o egreso neto de divisas involucrado en las exportaciones o importaciones adicionales engendradas por la inversión directa. Este último aspecto se analizará más adelante.

## 2.4 Financiamiento de la expansión de las empresas americanas en el exterior

### 2.4.1 Introducción

Esta sección tiene por objeto analizar las fuentes de financiamiento utilizados por las empresas americanas en su proceso de expansión en el exterior. Interesa saber si existen diferencias en la estructura de financiamiento según los sectores y regiones en que actúan las empresas y conocer la forma en que evoluciona esa estructura.

El análisis de los factores que determinan la estructura de financiamiento de las empresas internacionales es importante para los fines de concebir las reglas del juego de los mercados de capitales de los países y, particularmente, porque los efectos de la actuación de estas empresas dependen, en parte, de la forma en que se financie su expansión.

### 2.4.2 Fuente y uso de fondos

La estructura de financiamiento de la expansión de las empresas va a depender, entre otros, de los siguientes factores: tasa de crecimiento, tasa de rentabilidad, política de la firma respecto a remesa de utilidades y a grado de control en el capital total, grado de desarrollo del mercado de capitales del país en que actúan, coyuntura en el mercado de capitales de los otros países, y composición del activo que se desea adquirir (distribución entre activo fijo e inventarios).

Si la tasa de rentabilidad es mayor que la tasa de crecimiento la empresa tendrá condiciones de financiar su expansión con recursos internos. La política de distribución de utilidades va a determinar si los recursos internos disponibles para inversión serán o no suficientes. Si no fuesen, la empresa podrá recurrir a su casa matriz y obtener nuevos fondos, o al mer-

cado de capitales de Estados Unidos, de otros países o del país en el que está actuando. La decisión dependerá de las condiciones de financiamiento y del tipo de activo. Si se trata de equipos importados tendrá la posibilidad de recurrir al financiamiento de proveedores del país de origen. Si el incremento de activo se traduce principalmente, por aumento de inventarios adquiridos localmente, tendrá el financiamiento local de corto plazo. Según sea la política de la empresa respecto al control accionario, el incremento de capital propio de la empresa podrá o no provenir de recursos locales.

Las condiciones del mercado de capitales del país en que se instalan constituyen un dato exógeno a la empresa sólo en el período inicial. Posteriormente, su acción o simplemente su presencia, puede modificar estas condiciones. La actividad de firmas internacionales con alta tasa de expansión, puede modificar el comportamiento privado y público, en relación a la utilización de los recursos financieros.

Fondos privados que previamente buscaban oportunidad de inversión en el exterior, pueden permanecer en el país atraídos por proyectos ligados directa o indirectamente a empresas internacionales. Esto dependerá, en parte, de la actitud de las empresas internacionales respecto al grado de abertura en el control del capital. El sector público puede verse estimulado a concentrar esfuerzos en áreas y sectores cuya expansión sea una condición necesaria para la materialización y desarrollo de los grandes proyectos de las empresas internacionales. El sistema bancario privado podrá reorientar sus recursos de corto plazo hacia los sectores de mayor crecimiento y solvencia financiera que provablemente coincidirán con aquellos en que predominan las empresas internacionales. Las propias empresas internacionales pueden entrar en el financiamiento del consumo de los productos por ellas fabricados. Su presencia en esa actividad

puede tener un efecto catalizador sobre otros agentes financieros que se verán atraídos hacia el financiamiento del consumo de esos y otros bienes. No son sólo las condiciones del país en que actúan las que pueden influir. Una situación crítica en la Balanza de Pagos del país de origen puede llevar al Gobierno de ese país a impartir instrucciones a las empresas en el sentido de recurrir en mayor medida al mercado de capitales de los países en que actúan. Pero esas instrucciones pueden dirigirse, específicamente, a determinados países, por ejemplo, los desarrollados, con el objeto de evitar dificultades mayores a países con problemas crónicos de Balanza de Pagos.<sup>1/</sup>

Los diversos factores mencionados como explicativos de la estructura de financiamiento de la expansión se hacen presente con intensidad variable, según los sectores y regiones. Dos de estos factores se describieron y analizaron en la sección anterior. La tasa de crecimiento y tasa de rentabilidad. Se observaba que: (i) la tasa de crecimiento de la inversión en manufacturas era, en general, superior a la tasa de crecimiento en los

---

<sup>1/</sup> Este es, específicamente, el caso del programa aprobado por el Gobierno de Estados Unidos, en Febrero de 1965, en que instaba a las empresas americanas a: aumentar sus exportaciones, desarrollar nuevos mercados de exportación, aumentar la remesa de utilidades desde las filiales, postergar inversiones directas en proyectos marginales, limitar las inversiones directas en el exterior financiadas con recursos originarios de Estados Unidos, captar más fondos en los países desarrollados en que actúan, transferir propiedad de filiales en el exterior a extranjeros y repatriar el capital, minimizar el aporte de financiamiento de corto plazo a las filiales y maximizar el uso de medios de transporte de origen estadounidense. La aplicación de esta legislación originó debates en los diversos países afectados. Un análisis de las repercusiones en Canadá, aparece en Safarian, op. cit. Capítulo V y VIII.

sectores extractivos; (ii) la tasa de rentabilidad era superior a la tasa de crecimiento y (iii) la diferencia entre la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento era mayor en los sectores extractivos.

De (i) se desprende que los requerimientos de recursos financieros son más intensos en el sector manufacturero. De (ii) se puede concluir que las empresas internacionales tendrían condiciones de financiar su expansión con recursos propios. La materialización de esta posibilidad dependería de la política de remesas. La constatación (iii) implica que, en el sector manufacturero, el margen para reinversión en otros sectores o para remesa será menor que en los sectores extractivos.

En consecuencia, un primer factor importante de analizar, empíricamente, es la política de remesas en los distintos sectores y regiones.

Al comparar, para el período 1960-1968, los sectores agregados para todas las regiones, se observa que el porcentaje de remesa sobre utilidades, es notoriamente superior en Minería y Petróleo. El porcentaje de remesa en Manufacturas es algo más de la mitad que en los sectores extractivos. Para el conjunto de los sectores se observa que los recursos disponibles para reinversión representan algo más de un cuarto de las utilidades obtenidas.

La situación varía a nivel de las regiones. En América Latina, el porcentaje de remesas para el conjunto de los sectores es superior al de las otras regiones (79,0 por ciento). Esto se debe, básicamente, al hecho de que en los sectores extractivos, se remiten prácticamente todas las utilidades y a que tienen, además, una ponderación mayor que en otras regiones (ver 2.2.).



Cuadro 14

PORCENTAJE DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS AMERICANAS  
REMITIDAS A ESTADOS UNIDOS (1960/1968).

AREAS Y AÑOS	TOTAL	MINERIA Y FUNDICION	PETROLEO	MANUFACTURAS	OTRAS
<u>Total de las áreas</u>					
1960/1964	70	83	94	50	52
1965/1968	72	80	95	54	62
1960/1968	71	81	94	52	57
<u>Canadá</u>					
1960/1964	55	59	64	46	72
1965/1968	59	62	63	50	75
1960/1968	57	61	64	49	73
<u>América Latina</u>					
1960/1964	79	97	95	42	54
1965/1968	79	93	94	52	61
1960/1968	79	94	94	48	57
<u>Europa</u>					
1960/1964	56	123 <sup>1/</sup>	104 <sup>1/</sup>	56	46
1965/1968	67	100	- 9 <sup>2/</sup>	60	66
1960/1968	62	111	-520 <sup>2/</sup>	58	57
<u>Otras Áreas</u>					
1960/1964	82	69	97	51	42
1965/1968	79	74	93	44	44
1960/1968	81	72	95	47	43

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado CEPAL.

<sup>1/</sup> La remesa incluye repatriación de capital

<sup>2/</sup> Utilidades negativas y repatriación de capital

La baja tasa de crecimiento de la inversión en los sectores extractivos de América Latina, la relativamente alta tasa de rentabilidad y la remesa prácticamente total de las utilidades, sugieren la hipótesis de que estaría materializándose lo que podría denominarse una "retirada estratégica" de las empresas americanas en esos sectores. Es verdad que en el sector Petróleo, en "Otras Areas" (principalmente Medio Oriente), se observan tasas igualmente altas de remesa de utilidades, pero la diferencia reside en que mientras en América Latina la inversión crece a 2,0 por ciento (1960-1968), en "Otras Areas" crece a 8,9 por ciento. Eso significa que, en este último caso, existen nuevos aportes de capital que sustentan la expansión. En el Sector Minería, las remesas son mayores que en las otras áreas y las tasas de crecimiento menores. (La inversión en Europa es inexpressiva en ese sector.)

Esta actitud de las empresas americanas sería coherente con las opiniones expuestas por algunos autores americanos en el sentido de que los intereses nacionales de Estados Unidos se verían favorecidos por una actitud más selectiva en las inversiones en América Latina. La selectividad, afectando principalmente, a los sectores extractivos.<sup>1/</sup>

En el Sector Manufacturero no se observan diferencias importantes en las distintas regiones. La política vigente en este sector parece ser remitir la mitad de las utilidades.

---

<sup>1/</sup> Leland L. Johnson: "US Private Investment in Latin America: Some questions of National Policy". The Rand Corporations Memorandum RM-4092 ISA, July 1964, analiza la naturaleza de los distintos conflictos que pueden surgir entre los gobiernos de los países en que actúan las empresas y estas últimas y las implicaciones para la posición de Estados Unidos en el continente. Albert O. Hirschman: "How to divest in Latin America, and why". Essays in International Finance Nº 76, Noviembre 1969, Princeton University, justifica la necesidad de retirarse y sugiere formas operacionales de procesarla.

En términos generales, se observa que el porcentaje de remesas aumenta con la tasa de rentabilidad y disminuye con la tasa de crecimiento de la inversión directa.

En el total de los sectores y en el conjunto de las regiones se observa que en el período 1965-1968, el porcentaje de las remesas sobre utilidades aumenta respecto a 1960-1964. Esto puede estar reflejando la tendencia de las empresas americanas de financiar su expansión con un porcentaje creciente de recursos locales.

Para verificar la existencia de esa tendencia es necesario analizar con mayor detalle la evolución de la estructura de financiamiento de la expansión de las empresas.

Una primera indicación la proporciona la relación entre el aporte neto de capitales privados desde Estados Unidos hacia las firmas y el gasto anual en equipos, ejecutado por las firmas en el exterior. Se concentra la atención en el sector manufacturero. En América Latina y en Europa se observa nítidamente una disminución en esa relación. Particularmente en el caso de Europa, en el período 1960-1962, el aporte de capitales hacia las firmas establecidas en ese continente equivalía a la mitad del gasto en equipo efectuado por las firmas. En el último trienio correspondía a algo menos de un tercio. (Cuadro 15)

Sin embargo, este indicador es insuficiente. Además del aporte de capitales desde Estados Unidos, las empresas disponen de la reinversión de sus utilidades, que en rigor puede ser considerada como fondos provenientes de Estados Unidos. Un segundo indicador lo constituye, entonces, la relación entre la suma del aporte de capitales y la reinversión y el gasto anual en equipo y planta. (Cuadro 16)

Se confirman los resultados del Cuadro 15 para el caso de América Latina y Europa, y queda en evidencia que en el caso de Canadá también se manifiesta la tendencia indicada.

Cuadro 15

APORTE NETO DE CAPITALS PRIVADOS EN RELACION AL GASTO  
ANUAL EN PLANTA Y EQUIPO. SECTOR MANUFACTURERO  
(Por ciento)

	<u>1960-1962</u>	<u>1963-1965</u>	<u>1966-1968</u>	<u>1960-1968</u>
Todas las áreas	37	35	29	33
Canadá	14	28	19	21
América Latina	42	35	32	35
Europa	49	40	32	38
Otras Áreas	30	32	30	31

Fuente: Survey of Current Business, varios ejemplares.  
Elaborado CEPAL.

Tampoco este segundo indicador es concluyente, debido a que el gasto en equipo es sólo una parte de la inversión anual. Podría ocurrir que el gasto en equipo se estuviese financiando con un porcentaje creciente de recursos locales, pero que no ocurriese lo mismo con el crecimiento del activo total que incluye, además del equipo, los inventarios y los activos líquidos.

Cuadro 16

APORTE NETO DE CAPITALS PRIVADOS MAS REINVERSION EN RELACION  
AL GASTO ANUAL EN PLANTA Y EQUIPO. SECTOR MANUFACTURERO  
(Por ciento)

	<u>1960-1962</u>	<u>1963-1965</u>	<u>1966-1968</u>	<u>1960-1968</u>
Todas las áreas	68	64	52	59
Canadá	64	68	53	60
América Latina	77	69	61	67
Europa	71	63	48	57
Otras Áreas	52	63	56	58

Fuente: Survey of Current Business, varios ejemplares.  
Elaborado CEPAL.

Para tomar en cuenta esta observación, no sería suficiente analizar la inversión directa que constituye sólo una parte de la inversión total en las empresas americanas. Es necesario llevar el análisis a nivel de la empresa en su conjunto y no sólo de aquella parte que es de propiedad de residentes en Estados Unidos. Por lo demás, el efecto de la expansión que la empresa tiene sobre el país depende de la forma en que se financia el activo total.

El Departamento de Comercio de Estados Unidos ha efectuado levantamiento sobre las fuentes y usos del financiamiento de las empresas americanas en el exterior. Define las siguientes fuentes: utilidades, fondos provenientes de Estados Unidos, fondos obtenidos en el exterior y depreciación. En cuanto a los usos, distingue: planta y equipo, inventarios, cuentas por cobrar, otros activos y utilidades remitidas.

Los fondos provenientes de Estados Unidos incluyen tanto los aportes de las empresas matrices como los de otro origen, tanto público o privado. En este sentido, el concepto difiere del aporte neto de capitales empleado anteriormente, que sólo incluía los aportes privados.

Los fondos obtenidos en el exterior comprenden los recursos obtenidos en el mercado de capitales local y los fondos provenientes de terceros países, inclusive aquellos que vienen desde otras filiales americanas (de escasa significación).

En base a estas informaciones se pueden definir tres categorías de fuentes de financiamiento: (i) recursos propios de la empresa, que serían los formados por aquella parte de las utilidades que fue reinvertida sumada a los fondos para depreciación (FP); (ii) fondos obtenidos fuera de la empresa y fuera de Estados Unidos, constituidos principalmente por recursos del mercado local de capitales (FL) y (iii) los recursos provenientes

de Estados Unidos, tanto de la matriz como de otras fuentes privadas y públicas (FEU).

Interesa conocer la participación de cada una de estas fuentes en el financiamiento de la inversión (total usos menos utilidades remitidas) y la forma en que ésta evoluciona.

Esto es lo que muestra el Cuadro 17, para el período 1957-1965 para los diversos sectores y regiones.

Para el conjunto sectores y regiones y para el promedio del período se observa que 52 por ciento de los recursos que financiaron la expansión provinieron de recursos internos a las empresas y generados localmente, 27 por ciento de recursos captados en los países en que actuaban o en terceros países y sólo 21 por ciento de Estados Unidos.

En el sector manufacturero, esta última fuente aporta un 17 por ciento de los recursos. En el conjunto de las regiones no se observan diferencias importantes en la estructura de financiamiento de los distintos sectores. En América Latina, en cambio, la estructura de financiamiento de los sectores extractivos difiere notoriamente de la del sector manufacturero. Los primeros financian su expansión principalmente con recursos internos (78 y 79 por ciento para Minería y Petróleo), y este último recurre simultáneamente y en forma equilibrada a los recursos propios, 38 por ciento, los recursos locales (FL) 40 por ciento y a los recursos desde Estados Unidos 22 por ciento.

Pueden sugerirse diversos factores para explicar esa diferencia de estructura de financiamiento. Algunas ya han sido señaladas. La menor tasa de crecimiento y la mayor rentabilidad permiten disponer de mayores recursos internos a la empresa. El hecho de que la maquinaria represente un porcentaje de la inversión mucho mayor en el caso de los sectores extractivos que en el manufacturero y que la parte de esa maquinaria fabricada en el

Cuadro 17

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION DE LAS EMPRESAS AMERICANAS SEGUN LAS AREAS Y SECTORES Y SEGUN EL ORIGEN DE LOS RECURSOS

AREA Y SECTORES	1957/1959			1960/1962			1963/1965			1957/1965		
	ORIGEN DE LA INVERSION			ORIGEN DE LA INVERSION			ORIGEN DE LA INVERSION			ORIGEN DE LA INVERSION		
	FP	FL	FEU	FP	FL	FEU	FP	FL	FEU	FP	FL	FEU
<u>Total de las Áreas</u>	<u>0,52</u>	<u>0,22</u>	<u>0,26</u>	<u>0,57</u>	<u>0,24</u>	<u>0,19</u>	<u>0,48</u>	<u>0,32</u>	<u>0,20</u>	<u>0,52</u>	<u>0,27</u>	<u>0,21</u>
Minería y Fundición	0,46	0,13	0,41	0,63	0,20	0,17	0,68	0,26	0,06	0,60	0,20	0,20
Petróleo	0,48	0,23	0,29	0,61	0,15	0,24	0,43	0,29	0,28	0,50	0,23	0,27
Manufacturas	0,57	0,24	0,19	0,53	0,30	0,17	0,49	0,35	0,16	0,51	0,32	0,17
<u>Canadá, total</u>	<u>0,57</u>	<u>0,13</u>	<u>0,30</u>	<u>0,70</u>	<u>0,12</u>	<u>0,18</u>	<u>0,64</u>	<u>0,22</u>	<u>0,14</u>	<u>0,64</u>	<u>0,17</u>	<u>0,19</u>
Minería y Fundición	0,40	0,20	0,40	0,52	0,14	0,34	0,75	0,23	0,02	0,58	0,19	0,23
Petróleo	0,42	0,24	0,34	0,66	0,11	0,23	0,58	0,18	0,24	0,55	0,18	0,27
Manufacturas	0,77	0,01	0,22	0,81	0,11	0,08	0,63	0,24	0,13	0,71	0,15	0,14
<u>América Latina, total</u>	<u>0,50</u>	<u>0,17</u>	<u>0,33</u>	<u>0,71</u>	<u>0,23</u>	<u>0,06</u>	<u>0,60</u>	<u>0,31</u>	<u>0,09</u>	<u>0,59</u>	<u>0,24</u>	<u>0,17</u>
Minería y Fundición	0,46	0,11	0,43	1,08	0,26	-0,34	1,04	0,13	-0,17	0,78	0,14	0,08
Petróleo	0,57	0,09	0,34	1,06	0,01	0,07	0,96	0,14	-0,10	0,79	0,08	0,13
Manufacturas	0,36	0,40	0,24	0,38	0,40	0,22	0,38	0,40	0,22	0,38	0,40	0,22
<u>Europa, total</u>	<u>0,44</u>	<u>0,37</u>	<u>0,19</u>	<u>0,42</u>	<u>0,30</u>	<u>0,28</u>	<u>0,40</u>	<u>0,38</u>	<u>0,22</u>	<u>0,41</u>	<u>0,35</u>	<u>0,24</u>
Minería y Fundición	-	-0,50	0,50	1,25	-0,50	0,25	0,32	0,23	0,45	0,44	0,04	0,52
Petróleo	0,30	0,44	0,26	0,33	0,18	0,49	0,22	0,40	0,38	0,27	0,35	0,38
Manufacturas	0,52	0,33	0,15	0,46	0,35	0,19	0,47	0,37	0,16	0,48	0,36	0,16
<u>Otras Áreas, total</u>	<u>0,58</u>	<u>0,23</u>	<u>0,19</u>	<u>0,51</u>	<u>0,29</u>	<u>0,20</u>	<u>0,38</u>	<u>0,35</u>	<u>0,27</u>	<u>0,46</u>	<u>0,31</u>	<u>0,23</u>
Minería y Fundición	0,82	-0,18	0,36	0,48	0,30	0,22	0,29	0,41	0,30	0,40	0,31	0,29
Petróleo	0,57	0,23	0,20	0,55	0,24	0,21	0,36	0,28	0,36	0,47	0,26	0,27
Manufacturas	0,56	0,29	0,15	0,43	0,39	0,18	0,42	0,42	0,16	0,44	0,39	0,17

Fuente: Survey of Current Business, diversos ejemplares. Elaborado CEPAL.

Nota : FP : Fondos propios  
 FL : Fondos locales y de terceros países  
 FEU: Fondos provenientes de EUA

país sea menor que para las plantas manufactureras, puede influir también en el hecho de que el financiamiento local sea menor para las empresas extractivas.<sup>1/</sup> En el sector manufacturero más de la mitad de la inversión anual se destinó a inventarios y activos líquidos, items para los cuales existe mayor disponibilidad de financiamiento local.

Otro factor que también puede ejercer alguna influencia es la actitud de las empresas en relación a compartir la propiedad con capitales locales. Aparentemente, existiría una mayor apertura en el caso del sector manufacturero.

Respecto a la evolución al interior del período se observa, para el conjunto de las regiones y para el sector manufacturero, una disminución de la participación de los recursos propios y de aquellos que provienen de Estados Unidos y un aumento de los captados localmente. Este último, es particularmente intenso en Canadá y "otras regiones" y poco menos en Europa. En América Latina, prácticamente, no hay modificaciones en la estructura de financiamiento a lo largo del período.

En resumen, la expansión de las empresas americanas en el exterior se financia fundamentalmente con recursos generados fuera de Estados Unidos. Aparentemente, la tendencia es hacia una participación cada vez mayor de esos recursos generados fuera. En América Latina, lo expuesto anteriormente se acentúa en los sectores extractivos. Al interior de esos recursos captados fuera de Estados Unidos, los generados dentro de la empresa constituyen la mayor parte, pero con tendencia a disminuir su importancia en favor de los captados fuera de la empresa.

---

<sup>1/</sup> En promedio, en el período 1957-1965, en América Latina los gastos en planta y equipo representan 77 por ciento de la inversión anual en Minería, 86 por ciento en Petróleo y sólo 45 por ciento en Manufacturas. Información para todo el período y diferentes regiones aparece en el Anexo 1, Cuadro 6.



Puede suponerse que esa modalidad de financiamiento implique una tendencia a disminuir el control de la propiedad de las empresas por parte de los residentes en Estados Unidos.

Los resultados obtenidos en el análisis anterior implican que, las medidas destinadas a orientar la expansión de las empresas americanas deben poner especial énfasis en las empresas ya establecidas y en la relación entre ellas y las fuentes locales de financiamiento.

### CAPITULO III

#### Efectos económicos de la acción de las firmas americanas que actúan en el exterior sobre la actividad económica de Estados Unidos

##### 3.1 Consideraciones Metodológicas

Las interrelaciones entre las empresas americanas que actúan en el exterior y la economía de ese país, pueden clasificarse esquemáticamente en las siguientes categorías:

- (i) Relación entre la firma en el exterior y la matriz en Estados Unidos.<sup>1/</sup>
- (ii) Relación entre la firma en el exterior y empresas americanas de Estados Unidos con las cuales ésta no tiene vinculaciones de carácter financiero.
- (iii) Relaciones inducidas por una firma americana del exterior, pero que se establece entre otras firmas no americanas instaladas en el país en que ella actúa y empresas instaladas en Estados Unidos. Esta última relación podría denominarse indirecta, en contraposición a las dos primeras.

Estas relaciones, en cualquiera de las categorías anteriores, se traducirán por flujos, en ambos sentidos, de: (a) bienes y servicios, (b) capital, (c) conocimientos tecnológicos.<sup>2/</sup>

En el caso genérico de una empresa americana<sup>3/</sup> que inicia o amplía sus actividades en el exterior, habrá un aporte inicial de capital proveniente de Estados Unidos, parte del cual servirá

---

<sup>1/</sup> Se usará el término de "matriz" para referirse a la empresa americana que tiene intereses financieros en la empresa ubicada en el exterior, tenga o no el carácter de matriz en el sentido comunmente empleado.

<sup>2/</sup> En este ítem no se considera el know-how incorporado en los bienes y servicios.

<sup>3/</sup> La referencia a una "empresa americana" que se hace en esta sección puede generalizarse a empresas de otros países.

para la adquisición de equipos, los que en parte podrán ser adquiridos de la matriz o de otras empresas americanas establecidas en Estados Unidos o en el exterior.

La producción puede requerir una cierta proporción de insumos físicos y componentes que no se fabrican localmente y que serán importados, en parte, desde empresas americanas de Estados Unidos, una de las cuales puede ser la matriz.

El diseño del equipo y de la planta, el uso de determinados procesos o marcas y parte de la mantención pueden dar origen a remesas por concepto de transferencia de tecnología. Si la empresa filial efectúa desarrollos tecnológicos que interesen a la matriz, el proceso se desarrollará en la dirección contraria y existirá un pago de la matriz a la filial.

Parte de la producción puede ser vendida localmente y parte exportada hacia Estados Unidos u otros países. Las utilidades obtenidas serán parcialmente remitidas y, en parte, reinvertidas.

La adquisición de insumos físicos y componentes que se efectúa localmente puede inducir a ciertos proveedores a importar los equipos, algunos insumos y la tecnología desde Estados Unidos, con el fin de poder cumplir las especificaciones técnicas exigidas por la empresa americana local.

Un proceso similar puede producirse en relación con los usuarios de los productos fabricados por la firma americana. En particular, en el caso de equipos y productos intermedios nuevos. En este caso no se tratará de una modernización destinada a cumplir con las especificaciones técnicas exigidas por la empresa a la cual se provee, sino de adaptaciones destinadas a aprovechar las potencialidades de los nuevos bienes adquiridos e introducidos por la firma americana.

Es posible que algunas de estas industrias locales que fueron inducidas a importar bienes y tecnología se conviertan,

posteriormente, y aprovechando las ventajas comparativas que puedan existir en otros ítems del costo de producción, en exportadoras, inclusive hacia Estados Unidos.

Parte del financiamiento requerido para la instalación, aplicación y operación de esas firmas nacionales, tecnológicamente vinculadas a las firmas americanas, podrá ser obtenido en Estados Unidos y en ese momento aparecerán flujos financieros indirectamente originados por la presencia de las filiales.

Estas últimas, además de recurrir al capital propio buscarán financiamiento externo a la empresa que podrá provenir de la propia matriz o de instituciones financieras de Estados Unidos, de terceros países o locales.

Como consecuencia de lo anterior, surgirá un cierto grado de interdependencia entre el comportamiento de los capitales de riesgo invertidos en las empresas y los créditos destinados a financiar su operación normal.

Además de la influencia tecnológica sobre las firmas locales, las filiales podrán participar financieramente en las firmas. Dependiendo del grado de participación y de la estructura de propiedad de esas empresas, ésto les permitirá influir en la gestión lo que a su vez puede traducirse en importaciones o exportaciones de bienes y servicios y en adquisición de know-how desde el país de origen.

Paralelamente a esta inducción entre firmas americanas y firmas nacionales, se dará una autoinducción entre firmas americanas.<sup>1/</sup> En efecto, la presencia de firmas terminales americanas inducirá la venida de otras firmas americanas que pasarán a producir localmente las partes e equipos que en una primera

---

<sup>1/</sup> Este caso se reducirá, en último término, a la categoría (i) y (ii).

etapa exportaban desde Estados Unidos. Este proceso podrá ser acelerado por el establecimiento de índices de nacionalización mayores que los que serían compatibles con las posibilidades de producción de las empresas locales establecidas.

Al mismo tiempo que se establece esta autoinducción en sentido vertical, tendrá lugar una autoinducción horizontal que consistirá en el hecho de que la utilización de ciertos bienes requerirá la disponibilidad de otros bienes y servicios complementarios que no siempre podrán ser proporcionados localmente. Un ejemplo típico sería la relación entre la producción automotriz, la fabricación de maquinaria para la construcción de caminos, los servicios de ingeniería para el diseño y construcción de la nueva infraestructura urbana e interurbana.

La magnitud de la autoinducción dependerá, en parte, de la capacidad de reacción local frente a las necesidades que surgirán como consecuencia de los nuevos bienes y servicios inicialmente introducidos por las firmas del exterior.

En resumen, los flujos de bienes y servicios incluirán principalmente: exportaciones de equipos, componentes y materias primas hacia las filiales y a firmas no americanas tecnológica e financieramente ligadas a ellas, importaciones de bienes desde esas empresas y los fletes y seguros respectivos.

Los flujos financieros consistirán básicamente en aporte de capitales de riesgo (inversión directa) y créditos, y las respectivas remesas de lucros, dividendos e intereses.

Los flujos de transferencia de tecnología se traducirán en ingresos por la venta de know-how y en el pago por know-how, que eventualmente pueda desarrollarse en el exterior, en las filiales o firmas tecnológica y financieramente vinculadas.

Las diferentes transacciones mencionadas son registradas (en una proporción que puede suponerse significativa) por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, con los errores, omisiones y ajustes estadísticos inherentes a este tipo de contabilidad. La dificultad mayor, desde el punto de vista del análisis, no proviene de aquellas transacciones que no fueron explícitamente identificadas, sino del hecho de que de aquellas que fueron registradas, sólo una fracción puede asociarse claramente a la presencia de las filiales en el exterior. No se dispone de información que permita identificar las transacciones de aquellas firmas no americanas, que por sus vinculaciones de orden tecnológico o financiero con filiales americanas, fueron incentivadas a establecer relaciones con empresas u organismos americanos. Pero, el problema existe no sólo en relación a las transacciones inducidas por la presencia de las filiales, sino también respecto a operaciones en que ellas participan directamente.

Los flujos que se pueden asociar cuantitativamente con la presencia de firmas americanas en el exterior son los que el Departamento de Comercio de Estados Unidos registra bajo la denominación genérica de "Inversión privada directa en el Exterior", y que corresponde a la efectuada en aquellas empresas agrupadas bajo la denominación de americanas, cuya definición exacta fué proporcionada anteriormente.

Esta información no permite obtener una visión completa de las interacciones entre las actividades de las empresas en el exterior y la economía americana. A medida que se expongan las antecedentes, aparecerá con mayor claridad la justificación de la afirmación anterior. Sin embargo, para ilustrarla, desde ya se pueden proporcionar los siguientes ejemplos:

(i) Los financiamientos adquiridos por empresas americanas del exterior en instituciones financieras gubernamentales de

Estados Unidos, aparecen registradas como aportes de tipo público. Sin embargo, su importancia depende del nivel de actividad de las empresas y de sus políticas de financiamiento.

(ii) La compra, por parte de residentes de Estados Unidos, de acciones de empresas americanas en el exterior, que anteriormente no estaban en poder de americanos, se registra en la Balanza de Pagos como aporte privado de capitales a las empresas americanas. Claramente, las filiales no recibirán nuevos fondos por este mecanismo.

(iii) La inversión de portafolio, que consiste en la compra de acciones y aportes de financiamiento destinado a empresas no americanas del exterior, no aparece en la inversión directa. Esta inversión tiene algún grado de interdependencia con la inversión directa y da origen a flujos físicos y monetarios que influyen en la economía americana.

En resumen, se intentará medir una parte de los efectos directos asociados a la presencia de las filiales en el exterior. Los efectos indirectos no serán estudiados. Las informaciones parciales disponibles sugieren que la fracción de los efectos directos que será cuantificada es significativa. Respecto a la importancia relativa de los efectos indirectos no es posible formular ninguna hipótesis.

El análisis de los efectos directos se efectuará en dos etapas. En la primera, se comparará el nivel de actividad de las firmas en el exterior con el de las firmas en Estados Unidos. En la segunda, se estudiarán las operaciones entre ambos grupos de firmas distinguiendo flujos de bienes, capitales y tecnología.

La relación entre el nivel de actividad en el exterior y la intensidad de los flujos con Estados Unidos, depende de las decisiones tácticas y estratégicas que las firmas adopten para distribuir los beneficios y sacrificios entre el país de origen

y el país en que actúan en el exterior. Un aumento en el nivel de inversión o de ventas de las filiales va a implicar necesariamente un aumento de importaciones desde Estados Unidos, en la medida en que se mantenga o aumente el coeficiente de importaciones de las filiales. El aumento de las remesas dependerá de las decisiones respecto a reinversión y de la evolución de la tasa de rentabilidad.

Si se supone que el criterio básico de decisión empleado por las empresas, es la maximización del lucro total (interno y externo) actualizado, esa distribución de beneficios y sacrificios dependerá de la evaluación que ellas efectúen de las condiciones económicas en Estados Unidos y en el exterior.

### 3.2. Comparación entre el nivel de actividades en el exterior y en Estados Unidos.

La condición básica que deben cumplir los indicadores que se utilicen para efectuar esta comparación es la de representar el mismo concepto en el caso de la actividad en Estados Unidos y en el exterior. Como no se dispone de ningún indicador en particular que verifique exactamente esa condición, se utilizarán varios que la cumplen parcialmente y que, en conjunto, permitirán obtener una visión aproximada. La comparación se refiere, principalmente, a la industria manufacturera. El primer indicador es la inversión en el exterior en Industria Manufacturera, en relación a la capacidad de producción de esa industria en Estados Unidos.

La capacidad de producción representa una estimación de la producción que sería posible alcanzar cada año, de acuerdo al stock de maquinaria disponible. Esa estimación se hace utilizando como referencia la situación de un año o período dado. Para la serie que se emplea en la comparación, el Departamento de Comercio del Bureau del Censo de Estados Unidos, utilizó como referencia el



promedio 1957-1959. La inversión en Industria Manufacturera corresponde al concepto de inversión directa en empresas americanas. Este indicador reflejaría el aumento de la capacidad de producción si la relación entre inversión americana y activo total y la relación capital-producto se mantuviesen constantes.

Se observa que la inversión total en el exterior, entre 1950 y 1968, crece a una tasa algo inferior a tres veces la de la capacidad de producción de la industria en Estados Unidos (Cuadro 18).<sup>1/</sup>

En América Latina, en la cual la expansión es más lenta que en otras regiones, crece a una tasa igual al doble que en Estados Unidos. La diferencia es mayor en la década del sesenta, en que se acelera la inversión en América Latina.

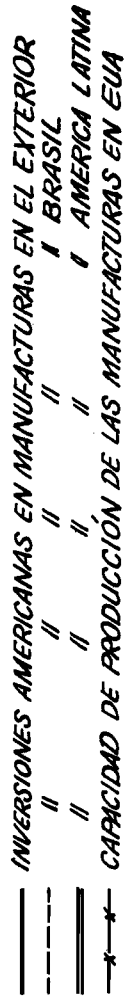
Independiente de las diferencias que puedan existir entre los conceptos de los dos indicadores, el orden de magnitud de las cifras deja en evidencia que el crecimiento de las empresas americanas en el exterior es significativamente mayor que en Estados Unidos.

Con el fin de comparar el crecimiento de nivel a sectores, se debe recurrir a otros indicadores. Se dispone de información para el período 1957-1965, sobre las ventas de las filiales en el exterior y para el período 1958-1965, sobre el índice de producción industrial. Si se tratase de determinar la participación de las ventas en el exterior sobre las ventas internas, la diferencia de concepto entre los dos indicadores empleados sería relevante. Tratándose de comparar el crecimiento de la actividad fuera y dentro, parecen aceptables.

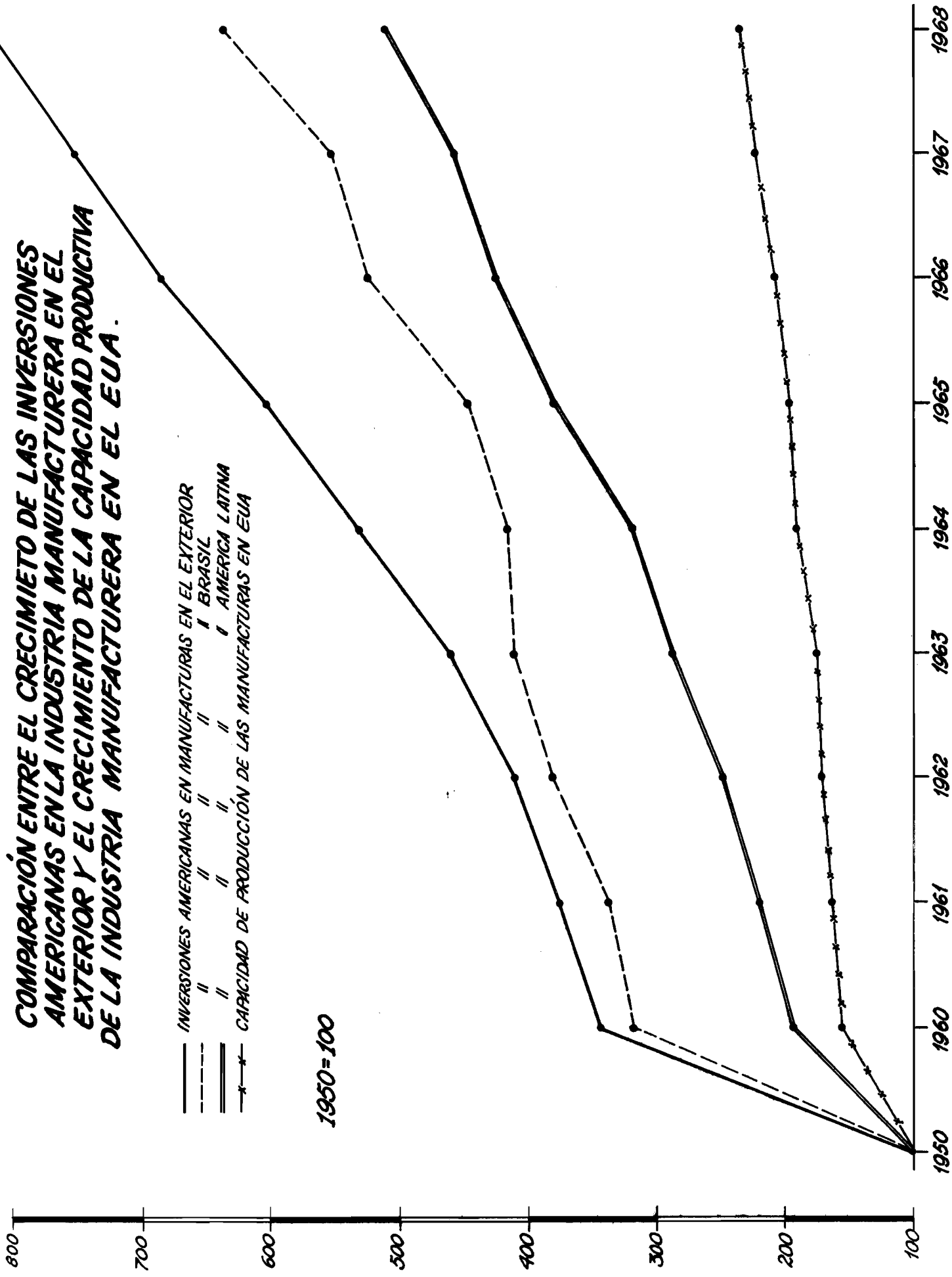
---

<sup>1/</sup> Los gráficos anexos ilustran los datos del Cuadro 18.

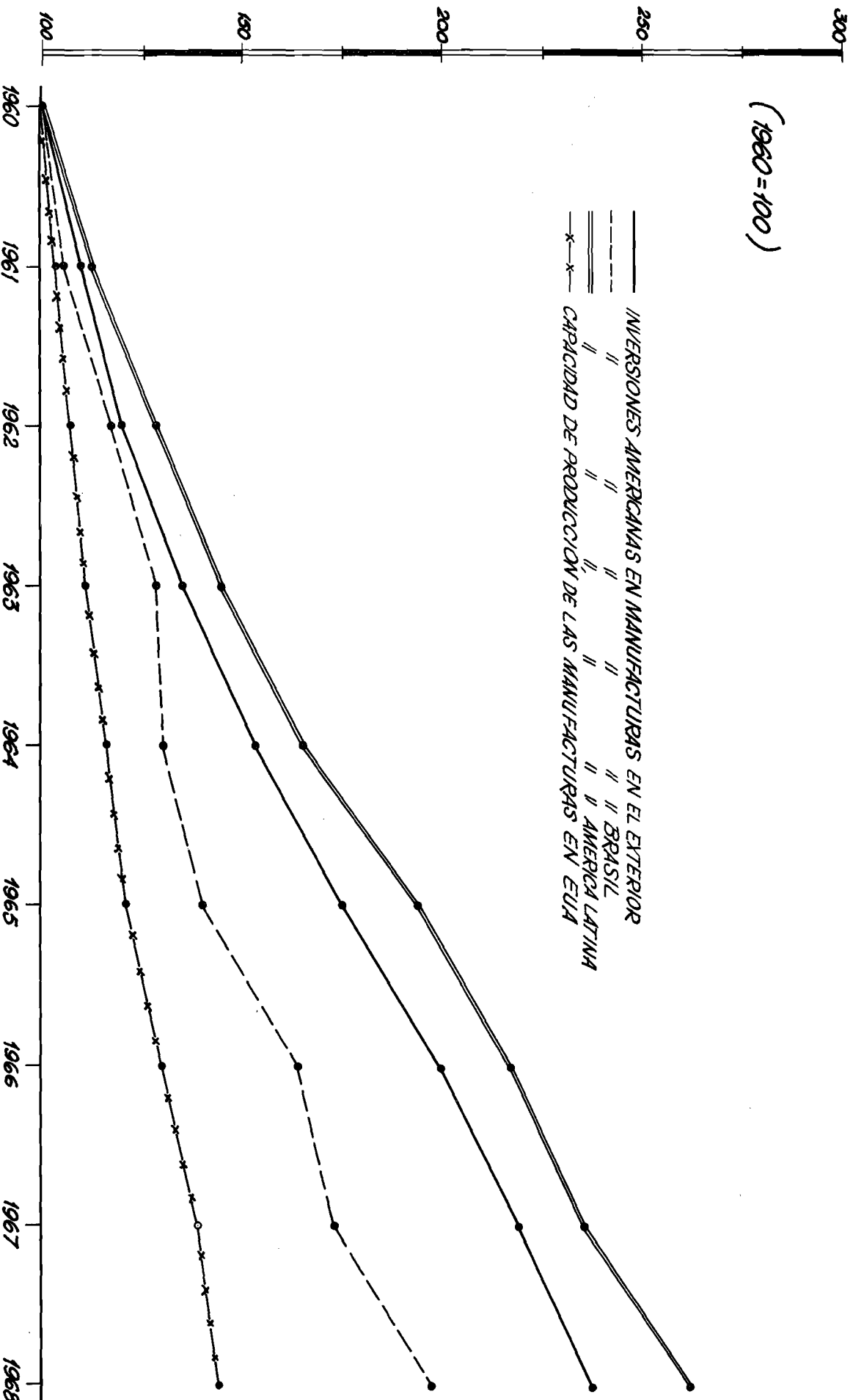
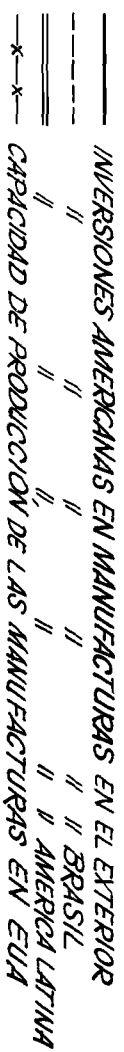
**COMPARACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES AMERICANAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL EXTERIOR Y EL CRECIMIENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL E.U.A.**



**1950 = 100**



# INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EUA

$$(1960=100)$$


Cuadro 18

COMPARACION ENTRE EL CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES AMERICANAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL EXTERIOR Y EL CRECIMIENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESTADOS UNIDOS

Indices	Inversiones americanas en manufacturas en el exterior 1/		Inversiones americanas en manufacturas en América Latina 1/		Inversiones americanas en manufacturas en Brasil 1/		Capacidad de producción de las manufacturas en Estados Unidos 2/	
	1950=100	1960=100	1950=100	1960=100	1950=100	1960=100	1950=100	1960=100
1950	100	-	100	-	100	-	100	-
1960	345	100	196	100	320	100	161	100
1961	376	109	220	112	337	105	167	104
1962	414	120	251	128	380	119	172	107
1963	466	135	284	145	412	129	179	111
1964	528	153	323	165	415	130	187	116
1965	604	175	380	194	449	140	195	121
1966	690	200	427	218	525	164	209	130
1967	756	219	461	235	555	173	224	139
1968	821	238	514	262	634	198	232	144
Tasa de crecimiento promedio anual								
1950-68	12,4		9,5		10,8		4,8	
1950-60	13,2		7,0		12,3		4,9	
1960-68	11,5		12,8		8,9		4,7	

Fuente:

1/ Survey of Current Business, US Department of Commerce, Office of Business Economics, USA, varios años.

2/ Statistical Abstracts of the United States, 1968 p. 719.

Se observa que en el conjunto del período el crecimiento de las ventas en el exterior fue algo menos del doble que el de la producción en el interior. La diferencia entre las tasas de crecimiento aumenta entre 1961 y 1965.

A nivel de los sectores se constata: (i) En todos ellos la expansión en el exterior es mayor o igual que en Estados Unidos. Esto no significaría necesariamente que las empresas con actividades en el exterior crezcan más fuera que dentro de Estados Unidos. Podría ocurrir que las matrices crecieran en Estados Unidos más que las filiales en el exterior, pero que estas últimas se expandieran más rápidamente que el conjunto del sector respectivo en Estados Unidos. Si se considera que las empresas con actividades en el exterior suelen ser las mayores empresas dentro de cada sector y, por consiguiente, con una ponderación significativa en el total del sector, la diferencia que se constata entre el crecimiento fuera y dentro, sugeriría la hipótesis de que en realidad las filiales estarían creciendo más que las matrices.<sup>1/</sup> Los datos del cuadro indican que esto ocurre en prácticamente todos los sectores. (ii) Los sectores de mayor crecimiento en Estados Unidos son, en general, los que experimentan un mayor crecimiento fuera: de los cuatro sectores que crecen igual o más que el promedio de Estados Unidos, en los dos subperíodos, Química, Maquinaria no Eléctrica, Maquinaria Eléctrica y Material de Transporte, tres de ellos presentan esta misma propiedad en el exterior. No ocurre esto con Maquinaria Eléctrica. La relativamente baja performance de este sector en el exterior puede explicarse parcialmente por el hecho que aquella parte de su producción orientada a las

---

<sup>1/</sup> En el Capítulo II del estudio citado en página 1 se muestra que en el caso de Brasil, las empresas americanas que actúan en Brasil y de las cuales las respectivas matrices están entre las 500 mayores empresas de Estados Unidos, responden por aproximadamente tres cuartos de la inversión americana total en el país.

Cuadro 19

CRECIMIENTO DE LAS VENTAS EN EL EXTERIOR Y DE LA PRODUCCION  
EN EL INTERIOR

	Tasa de crecimiento de Producción Industrial USA <u>1/</u>			Tasa de crecimiento Ventas Exterior <u>2/</u>		
	1958-1961 %	1961-1965 %	1958-1965 %	1957-1961 %	1961-1965 %	1957-1965 %
Manufacturas	5,4	7,2	6,5	8,2	14,1	11,0
Alimentos	3,9	2,7	3,1	6,8	6,0	6,4
Papel	5,4	5,7	5,6	4,7	14,7	9,5
Productos de caucho	3,5	9,6	6,9	5,3	8,4	6,9
Química	9,2	9,0	9,0	12,7	15,2	13,9
Metálicos básicos	4,2	8,6	6,7	4,9	15,2	9,9
Productos metálicos	4,8	8,8	7,0			
Maquinaria no eléctrica	6,8	10,7	9,0	11,0	16,2	13,5
Maquinaria eléctrica	8,6	8,6	8,6	2,2	15,3	8,6
Equipo de Transporte	5,4	9,4	7,6	9,2	15,7	12,4

1/ Calculado a partir de: "The Growth of World Industries", United Nations 1967, p. 241.

2/ Calculado a partir de: Survey of Current Business, November 1966, p. 719.

actividades espaciales y bélicas no presenta condiciones favorables como para instalar plantas en el exterior. Los dos sectores que más crecen en Estados Unidos, Química y Maquinaria no Eléctrica, son también los que más crecen en el exterior. (La tasa de crecimiento de ambos en Estados Unidos es inferior al promedio de todas las Manufacturas en el exterior.)

En el otro extremo de la escala se observa el mismo fenómeno. El sector Alimentos que crece menos que el promedio en los dos subperíodos en Estados Unidos, se conduce de igual manera en el exterior. (La tasa de crecimiento en el exterior es aproximadamente igual al promedio de crecimiento de la industria en el interior.)

Esto podría estar reflejando el hecho de que los factores que determinan el mayor o menor crecimiento de los sectores en Estados Unidos, actúan en el exterior de igual manera pero a otro nivel. La elasticidad ingreso de la demanda sería menor para alimentos que para productos químicos, tanto dentro como fuera de Estados Unidos, pero para los productos fabricados por empresas americanas la elasticidad sería mayor, tanto para alimentos como para productos químicos, fuera que dentro de Estados Unidos. La innovación tecnológica es más rápida en Industria Química que en Alimentos, tanto dentro como fuera de Estados Unidos, pero daría mayores ventajas para los dos sectores fuera que dentro de Estados Unidos.

Cuando se comparan las tasas medias de crecimiento de los sectores dentro y fuera, se están comparando dos conjuntos diferentes de empresas. La tasa de crecimiento interna es la resultante de la actividad de la totalidad de las empresas americanas. La tasa de crecimiento en el exterior resulta de la acción en el exterior de las mayores empresas de Estados Unidos. Si bien existen opiniones divergentes, la generalidad de los autores afirma que, dentro de ciertos límites, existiría una

correlación entre el tamaño de la empresa, la capacidad de introducir innovaciones, el grado de diversificación, la eficiencia, la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento.<sup>1/</sup>

Este hecho deberá tenerse presente cuando se compare el crecimiento de las empresas americanas en el exterior con el crecimiento de la industria de los países en que actúan. En ese momento la comparación se hará entre el dinamismo de la "élite" de empresas americanas y la totalidad de empresas del país.

(iii) El cuociente entre la tasa de crecimiento en el exterior y la tasa de crecimiento en el interior aparece mayor para los dos sectores que internamente crecen menos que el promedio en los dos subperíodos, Alimentos y Papel (2,1 y 1,7). En Maquinaria Eléctrica y Productos de Caucho, se observa la relación más baja, igual a la unidad. El porcentaje de las ventas destinadas a R-D en los sectores Alimentos y Papel, es de 0,3 por ciento y 0,7 por ciento respectivamente, y esta relación es de 12,9 y 2,0 por

---

<sup>1/</sup> Las relaciones mencionadas constituyen el núcleo central de la Teoría de Crecimiento de la Empresa. En consecuencia, la bibliografía al respecto es vastísima. Las principales referencias consultadas fueron: "The theory of the growth of the firm", E.T. Penrose - John Wiley-Sons 1959; "O Novo Estado Industrial", J.K. Galbraith - Civilização Brasileira 1968; "Firm Size and Rate of Growth", Stephen Hymer and Peter Pashigian - Journal of Political Economy - Diciembre 1962; "Firm Size, market structure, opportunity and the output of patented inventions", F.M. Scherer - American Economic Review, Diciembre 1965. "Integration Concentration and Profit in Manufacturing Industries", V.R. Fuchs - Quarterly Journal of Economics, mayo 1961; "Economic of Scale in Industrial Plants", John Haldi and David Whitcomb - Journal of Political Economy, Agosto 1967. La tercera y la última de las referencias han sido reproducidas en "Readings in the Economics of Industrial Organization" editado por D. Needham, Holt Rinehart and Winston Inc. 1970.



ciento para maquinaria eléctrica y productos de caucho.<sup>1/</sup> Por consiguiente, se debe concluir que si bien la "sofisticación tecnológica" puede ser relevante en la explicación de la tasa de crecimiento, tanto dentro como fuera de Estados Unidos, no parece serlo para justificar la relación entre ambas tasas.

La velocidad de la expansión en el exterior comparada con la que experimentan las empresas en el país de origen depende, en parte, de la situación relativa de otros países en el mismo sector. Podría ocurrir, por ejemplo, que las empresas americanas de un sector menos sofisticado tecnológicamente tuviesen tantas o más ventajas respecto a empresas de otros países que las empresas de sectores sofisticados. En cualquier caso, si se mide esa ventaja relativa por el cociente de las tasas de crecimiento interno y externo, puede afirmarse que esa ventaja no aumenta con la sofisticación tecnológica del sector (medida por el porcentaje de las ventas destinadas a R-D).

Hasta ahora se ha comparado el dinamismo de las actividades en el exterior con el de las actividades internas, sin estudiar la importancia relativa de unas respecto a otras. Para este objeto debe recurrirse a otro indicador, el gasto en planta y equipo de las empresas internacionales en el exterior y en Estados Unidos. (Cuadro 20)

Para el conjunto de los sectores para los cuales se dispone de información, se constata que el gasto en el exterior que representaba 15,5 por ciento en 1960 del gasto efectuado en Estados Unidos, pasa a constituir un 29,2 por ciento en 1966,

---

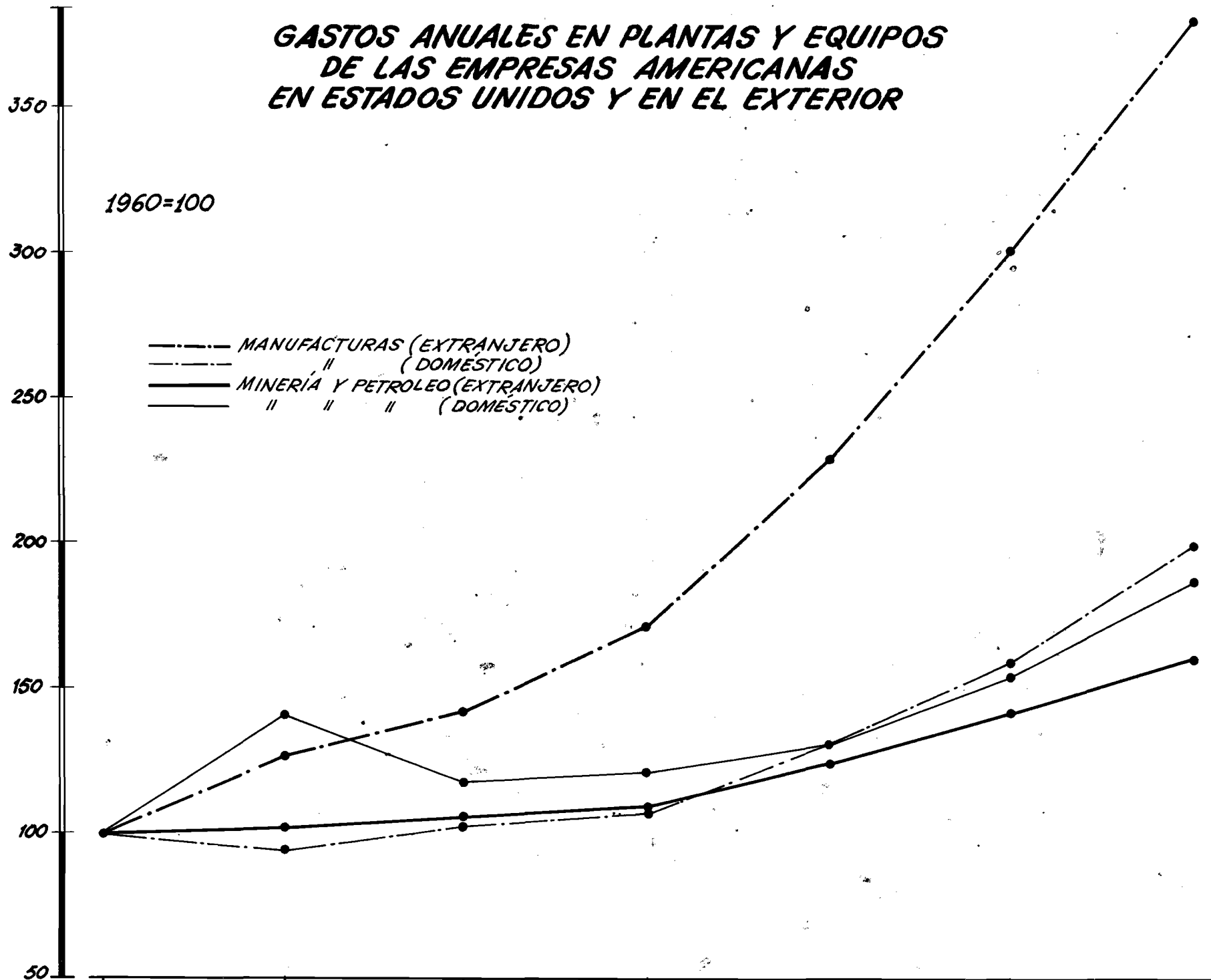
<sup>1/</sup> "Politiques Nationales de la Science, Etats Unis" - OCDE 1968 pag. 282.

R-D: Investigación y Desarrollo Tecnológico.

# **GASTOS ANUALES EN PLANTAS Y EQUIPOS DE LAS EMPRESAS AMERICANAS EN ESTADOS UNIDOS Y EN EL EXTERIOR**

1960=100

-.-.- MANUFACTURAS (EXTRANJERO)  
 -.-.- " (DOMESTICO)  
 — MINERÍA Y PETROLEO (EXTRANJERO)  
 — " " " (DOMESTICO)



Cuadro 20  
GASTOS EN PLANTA Y EQUIPOS DE LAS EMPRESAS AMERICANAS EN EUA Y EN EL EXTERIOR  
(1960 - 1966)

Sectores	Manufacturas, total sectores elegidos	Productos Alimenticios	Papel y Productos similares	Química	Productos de Caucho	Metales primarios y elaborados 1/	Maquinaria no Eléctrica	Maquinaria Eléctrica	Equipos de Transporte	Minería y Petróleo
<u>1960</u>										
(a)	7,600	920	750	1,600	230	1,010	1,100	680	1,310	3,630
(b)	1,185	97	78	237	68	133	132	104	336	1,893
% (b)/(a)	15.5	10.5	10.4	14.8	29.6	13.2	12.0	15.3	25.6	52.1
<u>1961</u>										
(a)	7,340	980	680	1,620	220	920	1,100	690	1,130	3,740
(b)	1,528	116	71	277	91	169	190	141	473	1,892
% (b)/(a)	20.8	11.8	10.4	17.1	41.4	18.4	17.3	20.4	41.9	50.6
<u>1962</u>										
(a)	7,840	1,030	710	1,650	250	1,060	1,240	690	1,210	3,820
(b)	1,702	113	70	329	87	142	185	158	618	2,224
% (b)/(a)	21.7	11.0	10.0	19.9	34.8	13.4	14.9	22.9	51.0	58.2
<u>1963</u>										
(a)	8,160	970	720	1,610	240	1,100	1,240	690	1,590	3,960
(b)	2,028	132	134	436	98	204	330	164	530	2,287
% (b)/(a)	24.9	13.6	18.6	27.1	40.8	18.5	26.6	23.8	33.3	57.8
<u>1964</u>										
(a)	9,940	1,060	940	1,970	270	1,410	1,640	660	1,990	4,550
(b)	2,712	157	166	621	109	299	415	212	733	2,486
% (b)/(a)	27.3	14.8	17.7	31.5	40.4	21.2	25.3	32.1	36.8	54.6
<u>1965</u>										
(a)	12,070	1,170	1,130	2,470	350	1,660	1,990	880	2,500	5,140
(b)	3,554	182	213	870	164	356	594	218	957	2,934
% (b)/(a)	29.4	15.6	18.8	35.2	46.9	21.4	29.8	24.8	38.3	57.1
<u>1966</u>										
(a)	15,202	1,440	1,460	2,960	430	1,802	2,990	1,130	2,990	5,910
(b)	4,435	205	271	1,159	188	463	765	265	1,119	3,553
% (b)/(a)	29.2	14.2	18.6	39.2	43.7	25.7	25.6	23.5	37.4	60.1

Fuente: Survey of Current Business, Septiembre 1962 (pag. 21); Septiembre 1965 (Pag.30) y Septiembre 1966 (pag.33)

(a) Gasto efectuado en Estados Unidos

(b) Gasto efectuado en el exterior (Incluyen adquisiciones de activo fijo existente, que no están incluidos en (a))

1/ Excluye productos primarios de hierro y acero

último año para el cual se dispone de información.<sup>1/</sup> En los sectores Minería y Petróleo agregados, la relación pasa de 52,1 por ciento en 1960 a 60,1 por ciento en 1966. La tasa de crecimiento media anual para el gasto en equipo en Manufacturas en el exterior, es de 25 por ciento y de 12,3 por ciento para el gasto efectuado en Estados Unidos. La relación entre ambas tasas es del mismo orden de magnitud que el que se encontraba al comparar el crecimiento de la inversión fuera y la capacidad de producción en Estados Unidos (11,5 por ciento y 4,7 por ciento, respectivamente en el período 1960-1968), y al comparar el crecimiento de las ventas fuera y la producción dentro (11,0 por ciento y 6,5 por ciento, respectivamente para el período 1957-8-1965).

El sector en que ha aumentado más rápidamente el gasto en Estados Unidos, en equipo es el de Maquinaria no Eléctrica (18,1 por ciento). También es el que se ha expandido más rápidamente en el exterior (34,0 por ciento). Este explosivo crecimiento en el exterior se puede explicar, en parte, si se tiene presente que es el sector que fabrica parte de los equipos utilizados por las empresas americanas de los otros sectores en el exterior. En 1966 las empresas de este sector invertían en equipos en el exterior, un cuarto de lo que invertían en Estados Unidos.

El sector que se ha expandido más lentamente, tanto fuera como dentro de Estados Unidos, es el de productos alimenticios (14,2 y 7,7 por ciento respectivamente, lo cual es coherente con lo que se observara al comparar el crecimiento de la producción).

Tanto en 1960 como en 1966, el sector productos de caucho

---

<sup>1/</sup> Para 1967 y 1968 se dispone de información para el gasto efectuado en el exterior pero no en Estados Unidos para los mismos sectores.

era aquel para el cual los gastos en el exterior representaban un porcentaje mayor de los gastos internos (29,6 y 43,7 por ciento, respectivamente). En 1966, le siguen el sector Química y Material de Transporte, para los cuales la importancia del gasto en el exterior, en relación a los efectuados en Estados Unidos era de 39,2 y 37,4 por ciento, respectivamente.

Las cifras anteriores muestran la importancia relativa de la inversión en equipo efectuada por algunas empresas, en relación al efectuado por el conjunto de las empresas americanas. Obviamente, esta relación aumentaría si se comparase el gasto fuera y dentro efectuado por las mismas empresas. Si se supone, por ejemplo, que las 500 mayores empresas americanas constituyen una parte importante de las firmas con actividades en el exterior, y, si para simplificar, se acepta que el activo de las empresas con filiales en el exterior es del orden de magnitud del activo de esas 500 mayores, las relaciones del Cuadro 20 serían multiplicadas por un factor de aproximadamente 1,5 veces.<sup>1/</sup> Así, el gasto en equipo efectuado en el exterior en la industria manufacturera representaría algo así como 44 por ciento del efectuado por las mismas empresas en Estados Unidos.

Las cifras para el gasto en equipo en el exterior incluyen la adquisición por empresas americanas de activos ya existentes y no lo incluyen dentro de Estados Unidos. Para fines de la comparación esto es adecuado porque en el caso de Estados Unidos se trata de transferencia de activos que no deben influir en los valores totales. La única corrección que habría que eventualmente efectuar, sería la de adquisición por parte de empresas americanas dentro de Estados Unidos, de activos de propiedad de empresas no americanas instaladas en el país. La inversión

---

<sup>1/</sup> En 1968, las 500 mayores empresas industriales americanas contribuían con 64 por ciento de las ventas totales. Fortune, 15 Mayo, 1969.

directa del exterior en el sector Manufacturero en Estados Unidos es relativamente pequeña y, además, no existe información disponible respecto a la venta de activos de empresas extranjeras en Estados Unidos a empresas americanas.<sup>1/</sup> Respecto a la adquisición de activos ya existentes en el exterior por parte de empresas americanas, se constata que tienen una importancia relativamente baja. En 1966, la diferencia entre adquisiciones y ventas, representaba 7,6 por ciento del gasto total en equipo en el exterior en el mismo año.<sup>2/</sup>

Las comparaciones anteriores se refieren a flujos efectuados en un año dado. No indican nada respecto a la importancia relativa de los activos totales en el exterior. Para obtener alguna indicación en este sentido, sería necesario combinar la información respecto a los gastos anuales con la referente a las tasas de crecimiento de los activos.

En efecto, si se conociese la relación entre el crecimiento del stock de equipo en el exterior y en Estados Unidos, se podría, dado que se dispone de la relación entre los incrementos

---

1/ En 1966, el valor de libros de las inversiones directas del exterior en el sector manufacturero de Estados Unidos (stock), representaba un 25 por ciento del gasto en equipo, efectuado por las empresas americanas en Estados Unidos (flujo). Es decir, si 10 por ciento del valor total de las inversiones extranjeras en Estados Unidos hubiesen sido vendidas a empresas americanas en 1966, esta transferencia hubiera representado 2,5 por ciento del gasto en equipo efectuado ese año.

2/ En Anexo se presenta la información respecto a adquisición y ventas de activos efectuados por empresas americanas en el exterior, en los diferentes sectores y regiones en el período 1964-1968.

de equipo fuera y dentro de Estados Unidos, calcular la importancia relativa del stock de equipo en el exterior.<sup>1/</sup>

El problema consiste, entonces, en estimar la relación entre las tasas de crecimiento de los activos totales en equipos fuera y dentro. No se dispone de información directa en este sentido. Sin embargo, los datos respecto a crecimiento de la inversión, de las ventas y del gasto anual en equipo proporcionan medios indirectos de estimar esa relación. Se sabe que la relación entre la tasa de crecimiento de la inversión fuera y de la capacidad de producción dentro de Estados Unidos, es de 2,44, en el período 1960-1968. (Cuadro 18.) La relación entre las tasas de crecimiento de las ventas fuera y de la producción dentro es de 1,69 en el período 1957-1965. (Cuadro 19.) Por último, el cuociente entre la tasa de crecimiento del gasto anual en equipo, fuera y dentro de Estados Unidos, es de 2,03 en el período 1960-1966. (Cuadro 20.) Bajo ciertos supuestos, este último valor (comprendido entre los otros dos) sería igual al de la relación entre el crecimiento del activo total en equipos

---

1/ Sea:

$\alpha = \frac{dEX/Ex}{dEd/Ed}$ , relación entre las tasas de crecimiento del stock fuera y dentro, y

$\beta = \frac{dEX}{dEd}$ , la participación relativa del incremento de equipo fuera, respecto al incremento en Estados Unidos. El cuociente entre el stock de equipo fuera y dentro resulta de dividir  $\beta$  por  $\alpha$ .

fuera y dentro de Estados Unidos.<sup>1/</sup> Por consiguiente, parece razonable utilizar como estimación media del cociente entre las tasas de crecimiento del stock de equipos fuera y dentro este valor de 2,03 por ciento. Los otros dos valores se usan como estimaciones mínimas y máximas, respectivamente.

En el Cuadro 21 se presentan las estimaciones de la participación del stock de equipo en el exterior, en el stock de equipo de las firmas americanas en Estados Unidos para 1966.

Los casos extremos dentro del sector Manufacturero, serían Productos Alimenticios, en que el stock de equipo en el exterior representaría 8 por ciento del equipo disponible en Estados Unidos y los sectores Productos de Caucho y Material de Transportes (vinculado entre sí) en los cuales el equipo de las empresas en el exterior sería aproximadamente la cuarta parte del instalado en Estados Unidos.

En los sectores extractivos el activo en equipos fuera sería algo inferior a la mitad del existente en Estados Unidos.

Las estimaciones anteriores serían multiplicadas por un factor mayor que uno si, como se indicó anteriormente, se

---

<sup>1/</sup> Si el activo total en equipos dentro y fuera creciera de acuerdo a una función del tipo  $E=e^{at}$ , se cumpliría que el cociente entre las tasas de crecimiento del stock sería igual al del cociente de los incrementos de stock. Para tomar en cuenta el hecho de que los incrementos de stock, para los cuales se dispone de información, incluyen una parte destinada a reposición, puede suponerse que las tasas de depreciación son tales que no alteran el cociente entre los incrementos brutos y netos de equipo. Si se prefiere suponer que las tasas de depreciación son iguales fuera y dentro (y menores que la tasa de crecimiento) el valor 2,03 del cociente entre las tasas "brutas" sería una subestimación del cociente entre las tasas de crecimiento de los incrementos "netos" de equipo. Mayor sería la subestimación suponiendo que la depreciación fuera, debido a la menor competencia fuese menor que dentro.



Cuadro 21

ESTIMACION DE LA RELACION ENTRE EL ACTIVO EN EQUIPOS  
EN EL EXTERIOR Y EN ESTADOS UNIDOS EN 1966

	Estimación Alta        %	Estimación Media      %	Estimación Baja       %
Manufacturas. Total sectores	17	14	12
Productos alimenticios	9	8	6
Papel	11	10	8
Química	17	14	12
Productos Caucho	31	26	22
Productos metálicos	13	11	9
Maquinaria no eléctrica	16	14	11
Maquinaria Eléctrica	15	12	10
Equipo de transporte	30	25	21
Minería y Petróleo	55	46	38

comparase con los activos de las firmas que tienen actividades en el exterior y no con todas las firmas americanas.

Lo que muestran estas comparaciones de tasa de crecimiento, flujos de gastos en equipos y stocks de equipos, es la importancia creciente y significativa en valores absolutos, que para las empresas americanas tiene su actividad en el exterior. De aquí no es posible concluir nada concreto respecto a las repercusiones económicas que estas actividades en el exterior tienen sobre Estados Unidos en su conjunto. Se sabe solamente que los centros de decisión que consideran las operaciones de aquellas empresas con actividades fuera de Estados Unidos, otorgan una ponderación creciente y, ya bastante importante, a lo que ocurre fuera de las fronteras de Estados Unidos. Las repercusiones económicas concretas van a depender de las interrelaciones técnicas y financieras entre filiales y matrices. Es decir, del flujo de bienes,

de tecnología y de capitales entre ellas. Podría ocurrir que el centro de gravedad de las grandes empresas americanas se desplazase hacia el exterior sin que esto implicase necesariamente modificaciones sustanciales en las transacciones económicas entre Estados Unidos y el exterior. Esto sólo puede dilucidarse estudiando los flujos originados por la presencia de las firmas en el exterior. Antes de entrar a estudiar este aspecto, parece útil formarse una imagen de la situación que se presentaría en los próximos años respecto al desplazamiento del centro de gravedad de las empresas americanas hacia el exterior, si se mantuviesen las tendencias detectadas en los últimos años.

Suponiendo que en el período 1966-1980, se mantienen las mismas tasas de expansión para los gastos anuales en equipo en el exterior y para los efectuados en Estados Unidos y se acepta que la relación entre las tasas de expansión del stock de equipos fuera y dentro, en 1980, sea igual a la estimada para el período 1960-66, se pueden proyectar para esa fecha la participación del gasto en equipo en el exterior, en relación al de las empresas en Estados Unidos y también la participación del activo total, a esa fecha, en equipos fuera, respecto a los instalados en Estados Unidos. Esta última relación, con tres hipótesis alternativas calculadas en base al mismo criterio utilizado para 1966.

La fragilidad de las hipótesis sobre las cuales se apoyan estas proyecciones, de la cual se tiene plena conciencia, no impiden explorar las implicaciones que tendría la situación que se verificaría en caso de que, por alguna o muchas razones, previstas o no, se cumplieran las proyecciones.

Sin embargo, esta exploración sólo podrá hacerse después de analizadas las interrelaciones técnicas y financieras entre matrices y filiales y luego de estudiadas las implicaciones de la actividad de las filiales sobre los países en que actúan.

Cuadro 22

PROYECCION DE LA PARTICIPACION DEL GASTO ANUAL Y DEL STOCK  
DE EQUIPO EN EL EXTERIOR EN RELACION AL EXISTENTE  
EN ESTADOS UNIDOS EN 1980

	Gasto anual en el exterior Gasto anual en Estados Unidos %	Stock Equipo en el exterior Stock de equipo en Estados Unidos		
		Hipótesis alta	Hipótesis media	Hipótesis baja
Manufacturas. Total				
Sectores	131	77	65	54
Productos alimenticios	32	21	18	15
Papel	72	44	37	30
Química	367	158	132	110
Productos Caucho	109	78	65	54
Productos Metálicos	121	64	53	44
Maquinaria no eléc- trica	150	95	80	67
Maquinaria Eléctrica	63	40	34	28
Equipo Transporte	88	70	59	49
Minería y Petróleo	84	77	64	53

Por el momento, solo se harán las "constataciones" más importantes sobre el eventual panorama de 1980.

En primer lugar, se observa una modificación importante en la situación relativa de las Manufacturas respecto al conjunto de Minería y Petróleo. En 1966, el gasto efectuado en el exterior en Manufacturas, alcanzaba un 29,2 por ciento del efectuado en Estados Unidos y el stock estimado de equipo se calculaba en un 14,8 por ciento del existente en Estados Unidos. En Minería y Petróleo, los porcentajes eran 60,1 por ciento y 46,0 por ciento, respectivamente. Es decir, en 1966, para los sectores orientados a la extracción de recursos naturales, las actividades fuera de Estados Unidos eran mucho más importantes que para los sectores

de la Industria Manufacturera, sin excepción. La situación se invierte en 1980. Los sectores para los cuales el exterior es atractivo como fuente de demanda, que son los de Manufacturas, tienen su centro de gravedad más lejos de Estados Unidos, que los que buscan recursos naturales en el exterior. El gasto en equipo efectuado por las filiales sería mayor que el realizado por la totalidad de las empresas en Estados Unidos. En el caso de Minería y Petr6leo, sería menor que el interno. En términos de stock de equipos, las filiales tendrían aproximadamente dos tercios del equipo instalado en Estados Unidos. Una proporción semejante se daría en el caso de Minería y Petr6leo.

Se observa también que en cuatro de los sectores manufactureros, el gasto en equipo fuera sería mayor que dentro. En uno de ellos, el de Productos Químicos, el activo total en equipos sería mayor en el exterior.

Con excepción, tal vez, del sector de productos alimenticios, puede suponerse que para la mayor parte de las empresas grandes con actividades fuera de Estados Unidos, en todos los otros sectores, se estaría presentando una situación caracterizada por el hecho de que por lo menos la mitad del volumen total de negocios se originaría fuera de Estados Unidos.

En resumen, de mantenerse en los próximos años las tendencias manifestadas en el período reciente, en la próxima década, el centro de gravedad, en términos de producción de las mayores empresas americanas, se desplazaría fuera de las fronteras de

ese país. Si esto se relaciona con la tendencia observada anteriormente, en el sentido de que el financiamiento de la expansión depende cada vez más de recursos captados fuera de Estados Unidos, podría pensarse que este desplazamiento del centro de gravedad en términos de producción, podría arrastrar también hacia fuera de Estados Unidos el centro de gravedad en términos de propiedad de esas empresas.

Las repercusiones económicas dependen del origen de los diversos factores de producción que intervendrán en la expansión de esas empresas y del destino que tengan los recursos que se generen en ese proceso. Para poder formarse alguna idea al respecto es necesario analizar la estructura actual de las interrelaciones entre filiales y matrices.

### 3.3 Efecto de la actividad de las filiales en el exterior sobre el flujo de bienes

Esta sección tiene por objeto estudiar las influencias que tiene la presencia de las firmas americanas en el exterior sobre las exportaciones e importaciones de Estados Unidos. En primer lugar, se analizará el efecto sobre las exportaciones.

3.3.1 Exportación. El proceso de sustitución de importaciones a nivel nacional o regional (proceso de integración) y, en términos generales, la existencia de tarifas destinadas a proteger la industria local, constituye uno de los factores explicativos importantes de la expansión violenta de las firmas americanas en el exterior. Cuando los países a los cuales estas firmas previamente exportaban adoptaban la decisión de estimular la industria local e inhibir las importaciones, estas empresas enfrentaban la alternativa de instalarse en ese país para producir lo que anteriormente exportaban o perder el mercado para otras firmas, sea locales, sea también internacionales. Lo que para los países previamente importadores constituía una sustitución de

importaciones por producción local, para los otros países era la sustitución de las exportaciones por la producción en el exterior. En consecuencia, un primer efecto de la instalación de las empresas en el exterior es la disminución de aquella parte de las exportaciones que comienza a ser producida localmente. Para efectuar esa producción va a ser necesario emplear equipos e insumos que no necesariamente van a estar disponibles en el país en que la empresa se instala; esto dará origen a importaciones que, probablemente, en parte no despreciable provendrán de empresas instaladas en el país de origen, es decir, parte de la sustitución de exportaciones va a ser compensada por la exportación de partes para la fabricación de esos nuevos productos y equipos para el establecimiento de la industria. El porcentaje sobre el valor total de la producción a efectuar localmente que va a estar constituida por importaciones de partes, materias primas y equipos, va a depender del tipo de productos fabricados, del grado de desarrollo de la industria localmente establecida y de las normas de política industrial establecidas por los países.

Podría suponerse que a igualdad de productos, el porcentaje de importación sobre el valor total de la producción sería menor en los países en los cuales el grado de desarrollo previo de la actividad industrial fuese más alto. Específicamente, la empresa americana que se instalase en Europa, encontraría con mayor facilidad, y a precios competitivos insumos y parte de los equipamientos necesario para el establecimiento de sus plantas. Esta diferencia en el coeficiente de importación podría verse compensada por el hecho de que el tipo de productos fabricados en las diferentes regiones difiere. A mayor nivel de ingreso y a mayor grado de desarrollo de la industria previamente establecida en el país, mayor tendrá a ser el contenido tecnológico de los productos fabricados por la nueva firma internacional que se instala.

Este mayor contenido tecnológico puede implicar un mayor coeficiente de importación.

Los países pueden tener interés en influir sobre el coeficiente de importaciones de las empresas con el objetivo de estimular la producción local de insumos, partes y equipos e inhibir las respectivas importaciones, y para esto establecen determinados "índices de nacionalización" (complemento del coeficiente de importaciones), superiores a los que se alcanzarían si las empresas pudiesen escoger en base a consideraciones estrictamente económicas la parte de los insumos adquiridos localmente. Este factor adquiere importancia en los países menos desarrollados y, particularmente, en América Latina.

En síntesis, no parece posible definir a priori el sentido y la magnitud de las diferencias que existirán en el coeficiente de importaciones de las empresas que actúan en las distintas regiones. El menor nivel de desarrollo de la industria en América Latina sugeriría un coeficiente mayor, pero esto puede verse total o parcialmente compensado por la menor complejidad de los productos y los índices de nacionalización.

El efecto sobre las exportaciones va a depender también de la tasa de crecimiento de la producción de las empresas instaladas en el exterior. Suponiendo que el coeficiente de importación se mantiene constante, mientras mayor sea la tasa de crecimiento de producción de las filiales, mayores serán las exportaciones asociadas a la presencia de las filiales. Si ocurre que la tasa de crecimiento de las exportaciones totales es menor que la tasa de crecimiento de producción de las filiales, existirá la tendencia a que un porcentaje cada vez mayor de las exportaciones dependa de la presencia de las filiales en el exterior.

La validez del supuesto de constancia del coeficiente de importaciones estará, en parte, condicionado por la rapidez

con que evolucione el tipo de productos fabricados por las filiales. Para un determinado producto, el coeficiente de importaciones puede o tenderá a disminuir a medida que la industria local vaya desarrollándose. Pero, si paralelamente a esa evolución, las filiales van introduciendo nuevos productos, tecnológicamente más avanzados, esa disminución del coeficiente para un producto podrá compensarse con el mayor coeficiente de los nuevos productos.

Las innovaciones tecnológicas que se vayan generando en las matrices serán transferidas a las filiales en el exterior con mayor o menor rapidez, dependiendo de diversos factores. Puede suponerse que a mayor mercado, mayor nivel de ingreso, mayor crecimiento del ingreso, mayor nivel de competencia entre empresas y menores tarifas proteccionistas, mayor tenderá a ser la rapidez de la transferencia de las innovaciones efectuadas en las matrices hacia las respectivas filiales. Esto va a tener una repercusión clara sobre el volumen de exportaciones; si se supone que el proceso de transferencia sea continuo y tenga la misma velocidad con que se efectúan los desarrollos aunque con cierto desfase en el tiempo. O sea, si se acepta la hipótesis que una vez efectuada la innovación en el país de origen este nuevo producto es exportado durante un cierto número de años, que corresponde al período durante el cual la firma tiene el monopolio por razones tecnológicas de ese producto, y que una vez que comienza a surgir la eventualidad de una competencia en los países a los cuales ella exporta, ella transfiere el producto a las filiales y que esto ocurre a medida que van apareciendo nuevos productos; en este caso, puede concebirse que el ritmo de exportaciones acompañara, en parte, el ritmo de producción de las filiales o, por lo menos, que el hecho de que productos que antes eran exportados pasen a ser fabricados localmente no va a implicar necesariamente una caída en las exportaciones. Lo que sí implicaría sería una evolución permanente en el contenido de las



exportaciones; los productos nuevos serían primero exportados y luego fabricados localmente y este proceso ocurriría con la misma velocidad con que fuesen apareciendo los productos.

El otro modelo extremo que podría imaginarse sería el de la estagnación tecnológica de los países importadores. Una vez que el producto ha sido sustituido y comienza a ser fabricado localmente, el país deja de importar los nuevos modelos o las innovaciones que puedan ir apareciendo respecto al producto fabricado localmente. En ese caso, la exportación que fue reemplazada por producción en el exterior, no va a poder ser compensada con las nuevas corrientes de exportación, que tendrían como contenido básico los nuevos modelos de los productos previamente sustituidos. Es posible que, en la realidad, no se den ninguna de las dos situaciones extremas antes descritas; es decir, que la velocidad de transferencia no sea exactamente igual a la velocidad de la innovación, pero que tampoco la transferencia sea nula después de efectuada la sustitución. En carácter de hipótesis puede sugerirse que en el caso de las empresas americanas que actúan en países europeos, la situación va a estar más cerca de la descrita en primer término, y que en el caso de América Latina, estará más cerca de la última situación descrita. En consecuencia, podría suponerse que el efecto negativo sobre las exportaciones desde Estados Unidos, sería mayor en el caso de América Latina que en el caso de las empresas en que actúan en Europa. En este último caso, la sustitución de exportaciones por producción local se neutralizaría con las nuevas corrientes de exportación, teniendo como contenido productos que incorporarían las innovaciones creadas en el país de origen.

Otro tipo de influencia sobre la exportación desde Estados Unidos, será a través de las importaciones inducidas por la presencia de las filiales sobre otras firmas. Los proveedores de las firmas americanas tendrán necesidad, posiblemente, de

importar partes y equipos desde Estados Unidos. Los usuarios de los productos fabricados por empresas americanas, particularmente en el caso de los bienes de capital y productos intermedios, deberán efectuar, eventualmente, importaciones complementarias desde Estados Unidos, de modo utilizar eficientemente los bienes adquiridos. En general, se inducirán importaciones a lo largo de todo el proceso productivo del cual forma parte el producto fabricado por la firma americana.

La magnitud de este efecto de inducción dependería básicamente de los mismos factores que actuaban sobre el coeficiente de importación: nivel de desarrollo de la industria previamente establecida, tipo de producto fabricado e índices de nacionalización.

Las filiales, además de vender los productos fabricados por ellas, actúan como distribuidoras de productos fabricados por la matriz. El hecho de disponer de instalaciones industriales y de una red de comercialización para la venta de los productos fabricados localmente facilita su actividad de distribuidoras, en particular, tratándose de maquinaria, que necesita servicios de mantención. En consecuencia, la actividad productiva de las filiales facilita la exportación de otros productos que no están siendo aún fabricados localmente.

Por último, el efecto global que la actividad de las filiales tenga sobre la capacidad de importación de los países, tendrá también influencia en la capacidad de exportar desde Estados Unidos.

Hasta ahora, se han destacado seis factores que determinarían la influencia de la actividad productiva de las filiales sobre las exportaciones desde Estados Unidos: (a) el coeficiente de importación de las filiales; (b) el ritmo de crecimiento de su producción; (c) la rapidez con que se modifica el tipo de

producto fabricado; (d) el efecto de inducción sobre la importación de las empresas locales; (e) su actividad como distribuidora de productos fabricados por la matriz y (f) el efecto neto sobre la capacidad de importar de los países.

A continuación, se intenta, a través del análisis de las cifras disponibles, determinar la importancia relativa de las exportaciones hacia las filiales respecto a la producción de las filiales y a las exportaciones totales de Estados Unidos. El análisis se refiere al sector manufacturero.

La primera pregunta que interesa responder es la referente al valor del coeficiente de importación de las filiales, es decir, el porcentaje de las importaciones respecto a la producción en el exterior. Las cifras disponibles para exportaciones hacia las

Cuadro 23

COEFICIENTE DE IMPORTACION DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS

Años	Total	Canadá	América Latina	Europa
1955 <u>1/</u>	nd	nd	16,9	nd
1957 <u>2/</u>	6,6	8,8	9,6	2,6
1962 <u>3/</u>	9,3	14,7	9,9	4,9
1963 <u>3/</u>	9,3	15,5	8,8	4,8

1/ Survey of Current Business, Enero, 1957, p. 9, Cuadros 3 y 4

2/ US - IFC, 1960, Cuadros 24-33

3/ Survey of Current Business, Diciembre, 1964, p. 24, Cuadro 4.

nd/ No disponible.

filiales, permiten un cálculo bastante aproximado de este coeficiente. Puede suponerse que se trata de una subestimación.<sup>1/</sup>

Las diferencias de metodología empleada en 1955 y 1957, respecto a 1962-1963, y el hecho de que los estudios realizados para calcular los valores de 1962 - 1963, estuviesen especialmente orientados al análisis de las exportaciones hacia las filiales, conducen a centrar la atención en los valores obtenidos en esos años.

Se observa que América Latina está en una situación intermedia entre Canadá y Europa y que el porcentaje es del orden de 10 por ciento.

Este coeficiente varía según los sectores manufactureros. En el caso de América Latina, para el año 1963, los mayores valores corresponden a maquinaria no eléctrica y material de transporte con 21,7 por ciento y 18,9 por ciento, respectivamente y los menores para productos alimenticios y metálicos básicos con 3,2 y 3,6 por ciento, respectivamente.<sup>2/</sup>

---

1/ Las principales razones para suponer subestimación, serían: no todas las empresas consultadas por el Departamento de Comercio respondieron la pregunta respectiva en 1957. En 1962 y 1965, fue consultada una muestra de empresas y los resultados expandidos para el conjunto. De las que formaban la muestra, no todas informaron sobre las importaciones efectuadas por las filiales desde empresas americanas independientes de la matriz. Los valores de exportación son FOB, o sea, no incluyen transporte y, sobre todo, impuestos de internación. Por otra parte, estas exportaciones incluyen productos vendidos sin procesar por las filiales. El dato para 1955, proviene de Survey of Current Business, Enero de 1957, p. 9, Cuadros 3 y 4. Los de 1957, de US - IFC, 1960, Cuadros 24-33 y los de 1962-1963, de Survey of Current Business, Diciembre de 1964, p. 24, Cuadro 4. La metodología empleada por el Departamento de Comercio y las limitaciones de las cifras obtenidas se discuten en las publicaciones mencionadas.

2/ Survey of Current Business, Diciembre 1964, p. 24. Cuadro 4.

Interesa saber qué importancia tienen estas exportaciones hacia las filiales respecto a las exportaciones totales. Una estimación de la fuente antes citada, indica que en 1963 y para el conjunto de las regiones las exportaciones a las filiales manufactureras representaban un 24,3 por ciento de las exportaciones totales de productos manufacturados. Esa relación era de 57,0 por ciento para Canadá, 21,5 por ciento para América Latina y 18,1 por ciento para Europa. Debe considerarse que en este cálculo sólo se toma en cuenta la exportación a las filiales manufactureras, en circunstancias que las exportaciones a las filiales de otros sectores también están constituidas básicamente de productos manufacturados. (La exportación de productos manufacturados a las filiales constituía aproximadamente un 88 por ciento del total exportado a las filiales.) Las exportaciones a las filiales manufactureras era en 1963 un 57 por ciento de la exportación total a las filiales en el exterior. Tomando en cuenta estos hechos, se puede estimar que para el conjunto de las regiones la exportación de productos manufacturados a las filiales representaban, como mínimo, un 35 por ciento de las exportaciones de productos manufacturados. Se le atribuye el carácter de estimación mínima porque no se está considerando la subestimación de las exportaciones, que proviene de las circunstancias indicadas en la nota de la página anterior.

En consecuencia, puede afirmarse que la presencia de las filiales en el exterior, da origen directamente a un porcentaje significativo de las exportaciones totales de productos manufacturados de Estados Unidos.

Para conocer la evolución posible de esta situación, es necesario interrogarse sobre la evolución de las exportaciones de manufacturas y la de la producción de las empresas americanas en el exterior. Se concentrará la atención en la evolución de las manufactureras.

Para comenzar a analizar este aspecto es útil visualizar la importancia relativa de las diferentes regiones, tanto desde el punto de vista de las exportaciones de manufacturas como en lo que respecta a la venta de las filiales.

El Cuadro 24,<sup>1/</sup> muestra que en el período 1957-1965, América Latina pierde importancia desde el punto de vista de las exportaciones y la mantiene desde el punto de vista de la venta de las filiales. Canadá pierde importancia como mercado para las filiales y la mantiene como país importador. Europa es cada vez más importante como mercado importador y como consumidor de los productos fabricados por las filiales. Las otras regiones, prácticamente se mantienen en los dos mercados.

En 1957, América Latina era el mercado importador más importante, prácticamente el doble del europeo. En 1965, representa dos tercios del mercado de Canadá y algo más de la mitad del mercado europeo. (Ver Gráfico anexo.)

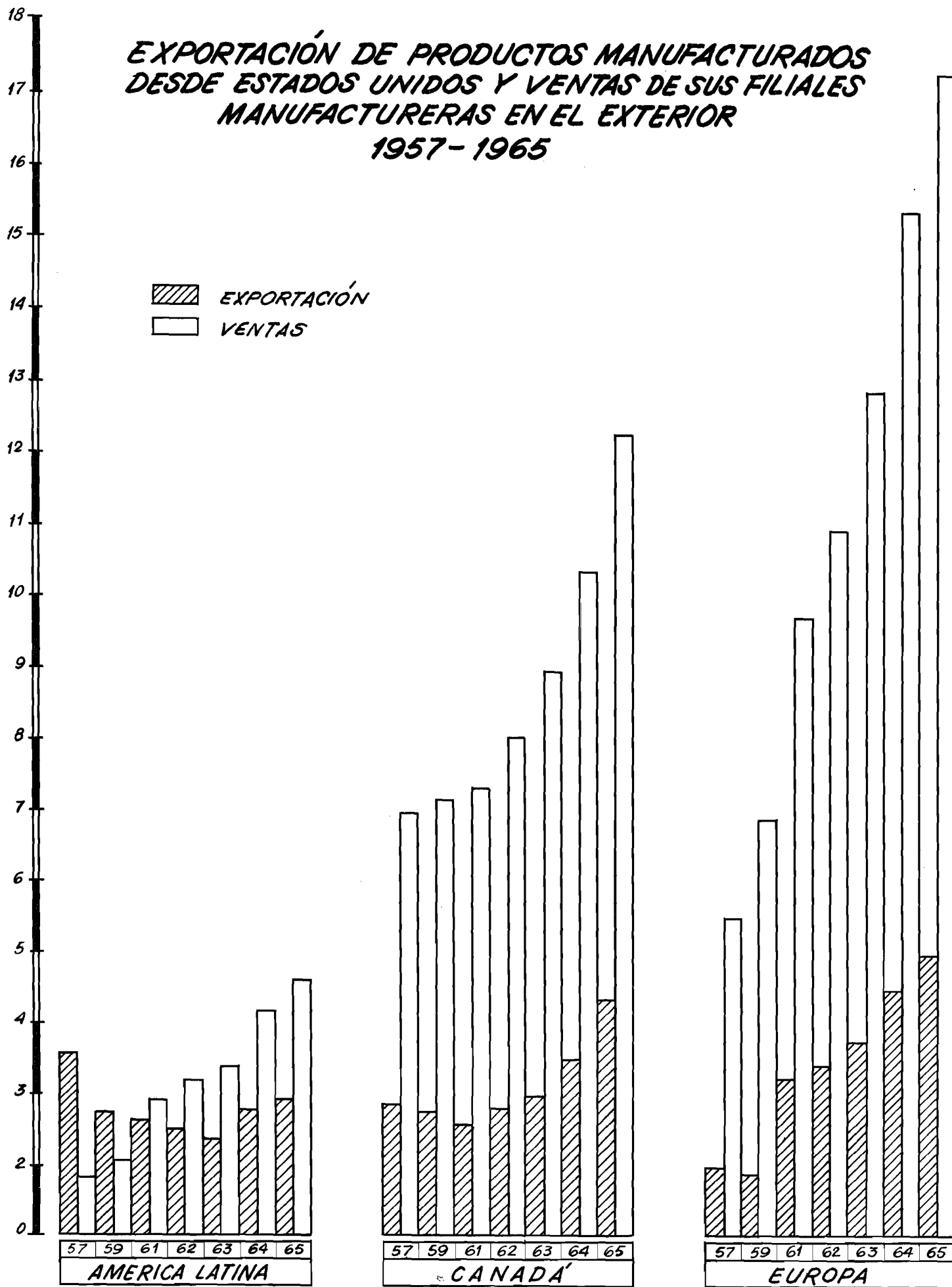
En el caso de América Latina, las exportaciones de manufacturas desde Estados Unidos disminuyen a medida que las ventas de las filiales americanas aumentan en el continente. (Cuadro 25.) Las ventas crecen a 12,3 por ciento anual en el período y las exportaciones disminuyen a 2,2 por ciento. (De hecho, las exportaciones caen hasta 1963 y luego se recuperan en 1964 y 1965. (Ver Gráfico anexo.) En las otras regiones las exportaciones aumentan paralelamente a las ventas. El único sector en América Latina en que las exportaciones no disminuyen es el de Productos Químicos. (Anexo Gráfico.)

---

<sup>1/</sup> Las nomenclaturas para ventas y exportaciones no son exactamente comparables. Sin embargo, para fines de comparar tasas de crecimiento las diferencias no son relevantes.

ml/ millones  
de dolares

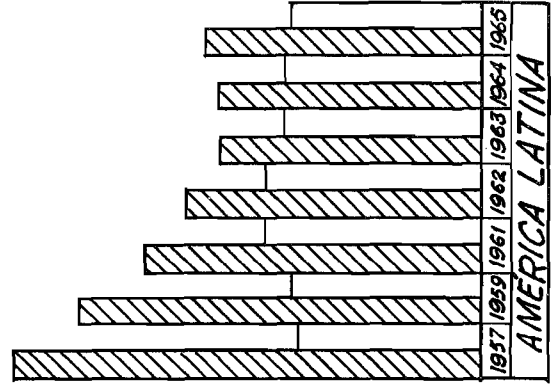
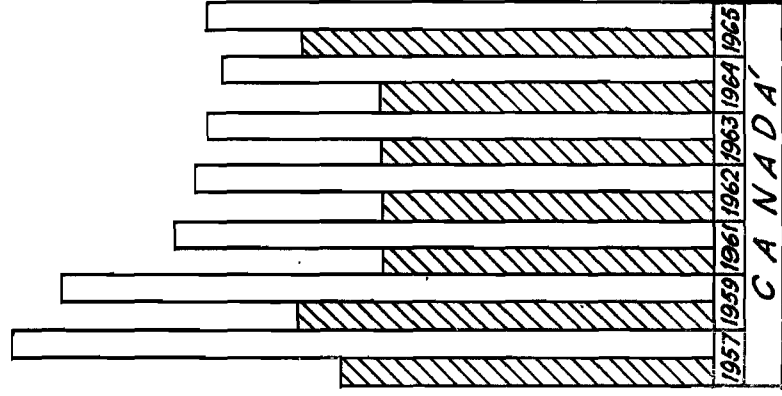
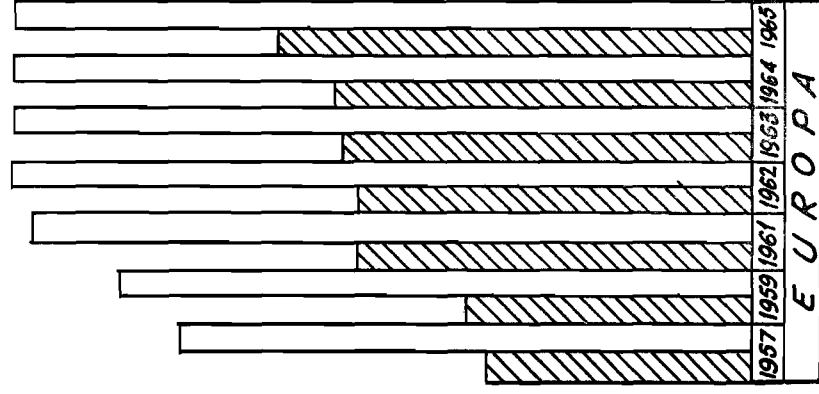
# EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DESDE ESTADOS UNIDOS Y VENTAS DE SUS FILIALES MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR 1957-1965



# **PARTICIPACION DE AMERICA LATINA, CANADA Y EUROPA EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DESDE ESTADOS UNIDOS Y EN LAS VENTAS DE LAS FIRMAS AMERICANAS EN EL EXTERIOR**

EXPORTACIÓN  
VENTAS

50  
40  
30  
20  
10  
0





Cuadro 24

PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL EXPORTADO POR LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE ESTADOS UNIDOS  
PARA AMERICA LATINA, CANADA Y EUROPA Y PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL DE LAS VENTAS  
DE LAS MISMAS EMPRESAS Y SUS FILIALES PARA DICHAS REGIONES

Regiones	1957	1959	1961	1962	1963	1964	1965
<u>América Latina</u>							
Exportaciones	28,5	24,6	20,5	18,2	16,4	16,5	16,8
Ventas	11,5	11,7	13,1	13,1	12,1	12,4	12,0
<u>Canadá</u>							
Exportaciones	22,8	24,7	20,2	20,0	20,3	20,9	24,7
Ventas	43,9	40,1	33,5	32,8	31,8	30,5	31,6
<u>Europa</u>							
Exportaciones	15,9	17,1	24,5	24,3	25,5	26,9	29,4
Ventas	35,1	38,9	44,2	44,4	45,3	45,3	45,0
<u>América Latina, Canadá y Europa</u>							
Exportaciones	68,5	66,6	65,3	62,6	62,2	64,4	70,9
Ventas	90,6	90,7	90,9	90,2	89,3	88,4	88,6
<u>Total Mundial</u>							
Exportaciones	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: (1) Exportaciones: Handbook of International Trade and Development Institute, UNCTAD, 1969, Clases 5,6,7 y 8 SITC.

(2) Ventas : Survey of Current Business, US Department of Commerce, Office of Business Economics, USA, November 1966. No se incluye el sector productos alimenticios.

Cuadro 25  
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE EUA  
Y VENTAS DE SUS FILIALES MANUFACTURERAS. 1957/1965.

Regiones	Química		Maquinaria y Equipo de Transporte		Otros		Total	
	Exportación <sup>1/</sup>	Ventas <sup>4/</sup>	Exportación <sup>2/</sup>	Ventas <sup>5/</sup>	Exportación <sup>3/</sup>	Ventas <sup>6/</sup>	Exportación	Ventas
América Latina	0,8	13,8	- 2,0	14,0	- 3,5	9,2	- 2,2	12,3
Canadá	5,6	8,2	6,8	6,9	2,4	7,0	5,2	7,1
Europa	11,2	16,2	13,9	14,9	10,6	15,1	12,3	15,2
<u>Total Mundial</u>	<u>6,8</u>	<u>13,9</u>	<u>4,7</u>	<u>11,8</u>	<u>1,8</u>	<u>10,3</u>	<u>4,1</u>	<u>11,6</u>

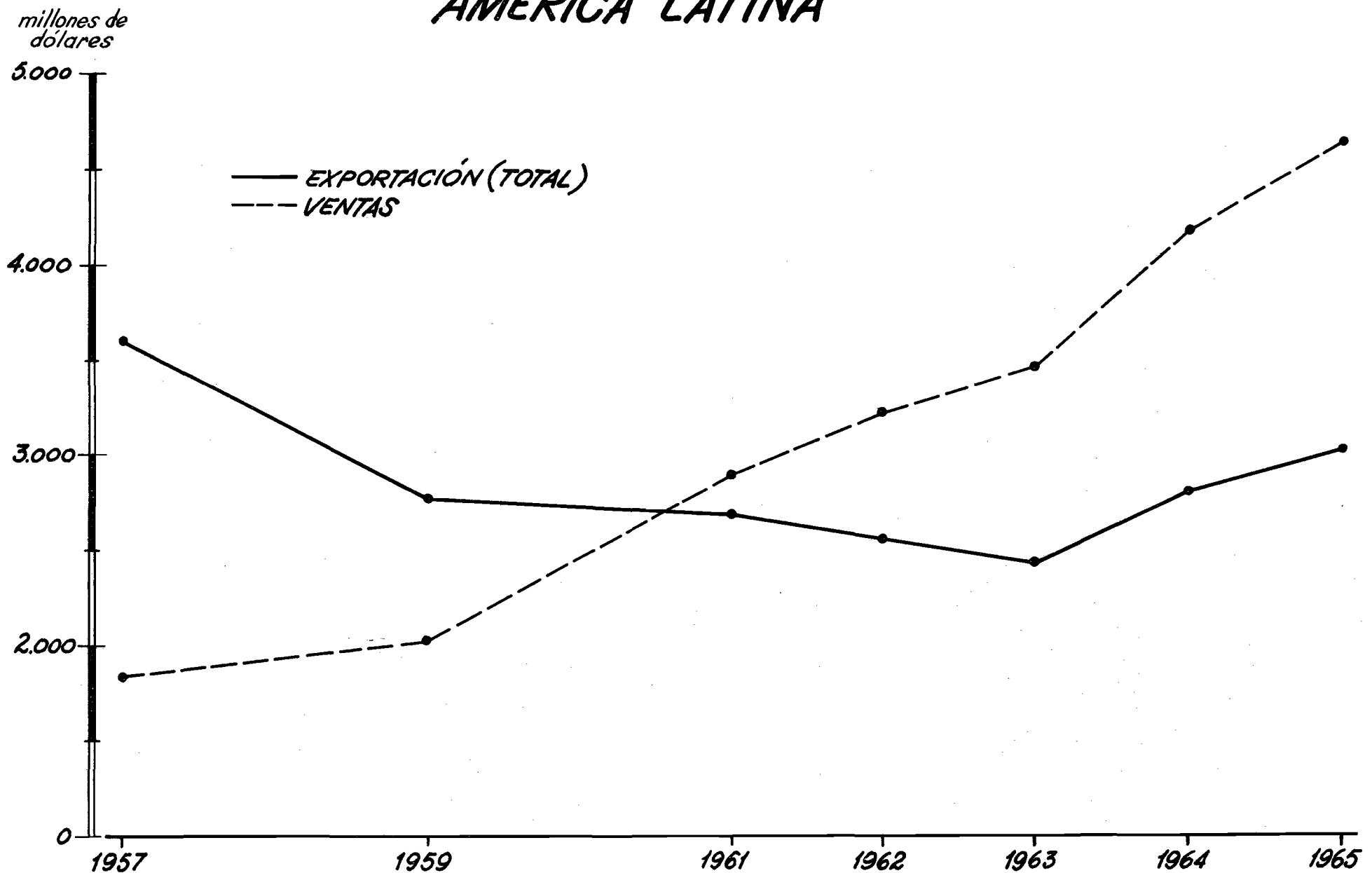
Fuente: Exportación: Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1969  
Ventas : Survey of Current Business, Noviembre 1966.

<sup>1/</sup> SITC 5      <sup>4/</sup> SCB: Química

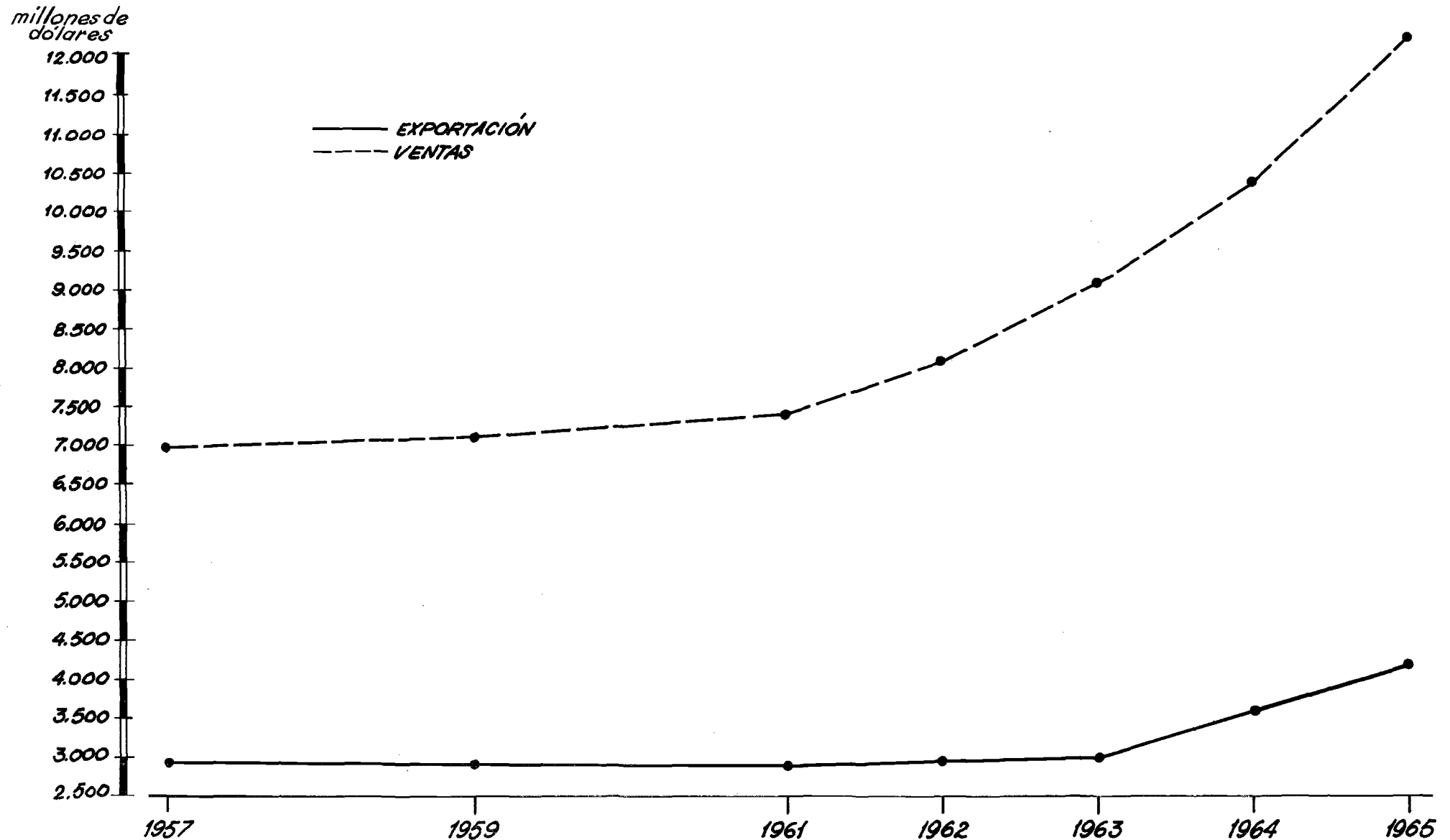
<sup>2/</sup> SITC 7      <sup>5/</sup> SCB: Maq. no eléctrica, Eléctrica y Material de Transporte

<sup>3/</sup> SITC 6 y 8    <sup>6/</sup> SCB: Papel, Prod. Caucho, Metálicos Básicos, Otros.

**EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS  
DE ESTADOS UNIDOS Y VENTA DE SUS FILIALES  
MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR  
AMÉRICA LATINA**

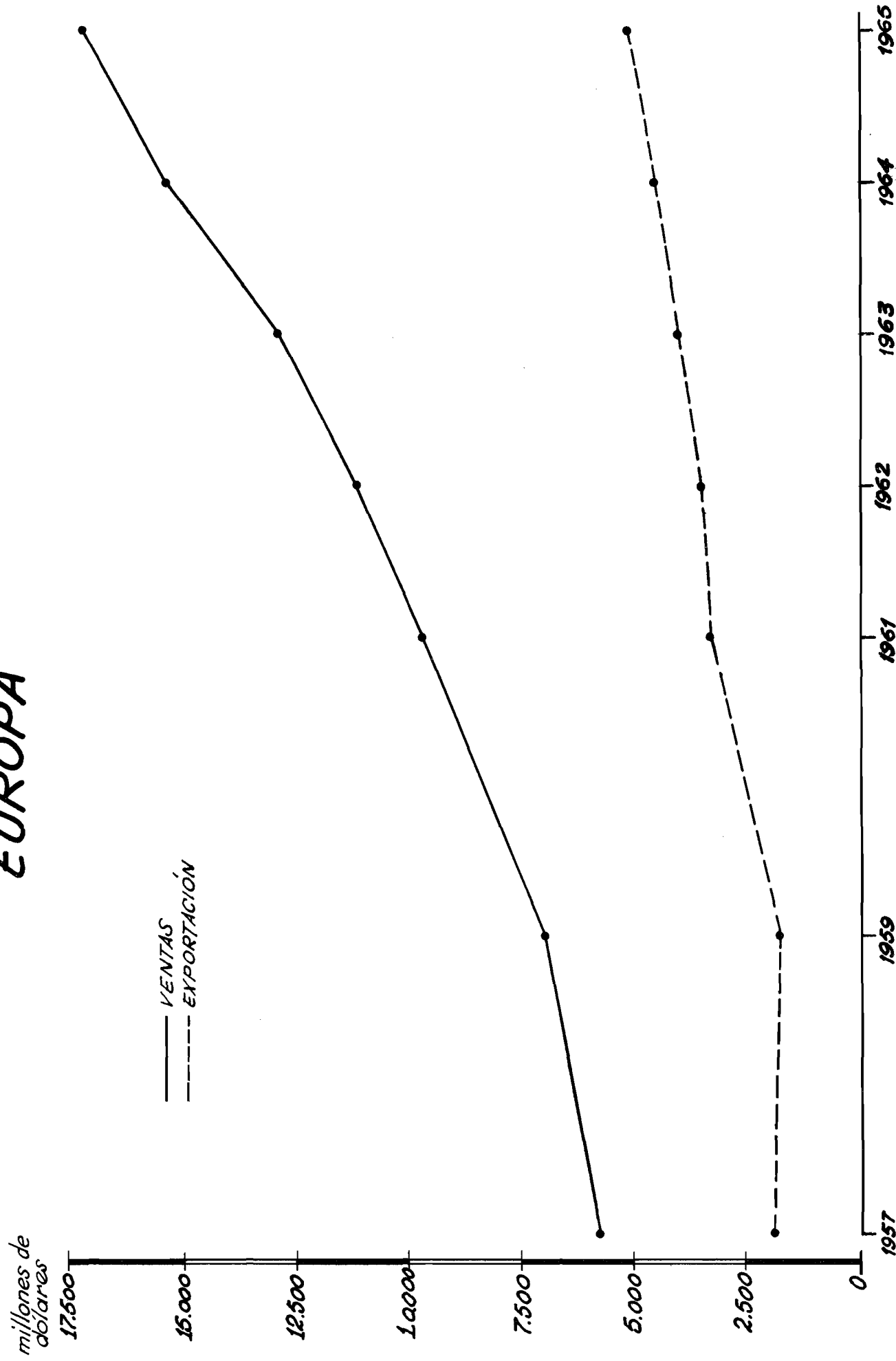


**EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS  
DE ESTADOS UNIDOS Y VENTAS DE SUS FILIALES  
MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR  
CANADA'**



**EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS  
DE ESTADOS UNIDOS Y VENTAS DE SUS FILIALES  
MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR**

## **EUROPA**



En todos los sectores y regiones las ventas de las filiales aumentan más rápidamente que las exportaciones desde Estados Unidos. Las diferencias mayores aparecen en América Latina.

En 1957, las ventas de las filiales en América Latina representaban 51 por ciento de las exportaciones desde Estados Unidos a América Latina. En 1965, las ventas están 59 por ciento arriba de las exportaciones. En el sector maquinaria y equipo de transporte, las ventas de las filiales en 1957 representaban 31 por ciento de las exportaciones y 108 por ciento en 1965.

En el conjunto de sectores y regiones, las ventas han casi duplicado su importancia respecto a las importaciones de manufacturas desde Estados Unidos. En 1957, las ventas ya eran 121 por ciento de las exportaciones, en 1965, 221 por ciento.<sup>1/</sup>

Si se supone que en el período 1965-1980, se mantienen las tasas de crecimiento de las exportaciones y las ventas observadas entre 1957 y 1965, y si se acepta la hipótesis de que las exportaciones a las filiales representan un 10 por ciento del valor de sus ventas en el exterior, se llega a la conclusión de que en 1980, las exportaciones vía filiales representarán un 63 por ciento, valor de las exportaciones totales de manufacturas de Estados Unidos. Esta cifra, que no aspira al carácter de previsión, ilustra bien el tipo de situación a la cual se tiende en caso que se mantengan las tendencias pasadas.

Las exportaciones de manufacturas de Estados Unidos tenderían a depender básicamente de la actividad de las filiales en el exterior. Puede formularse la hipótesis de que el resto de la exportación estaría constituida principalmente por aquellos productos

---

<sup>1/</sup> Estos datos no son directamente comparables con los utilizados por el Departamento de Comercio para estimar la importancia de las exportaciones a las filiales respecto a las exportaciones totales. El concepto de manufacturas empleado para las exportaciones, difiere del utilizado en el Cuadro 25. Ver Survey of Current Business, Diciembre 1964.

nuevos que aun no habrían sido transferidos a las filiales para su fabricación en el exterior. La existencia de esta categoría de producto es una condición necesaria a la expansión de las filiales en el exterior, porque constituyen la manifestación de la superioridad tecnológica de ese país, que es lo que explica en parte, la expansión de sus firmas en el exterior.

Diversos autores han mostrado la importancia que tiene el esfuerzo de R-D efectuado por las empresas americanas en la explicación de la estructura de exportaciones de Estados Unidos.<sup>1/</sup> Lo que se desprende del análisis anterior es que el vehículo a través del cual se efectúan esas exportaciones, son y serán cada vez en mayor medida, las grandes empresas americanas, que son las que tienen actividades en el exterior. Esas empresas no sólo responden por una parte importante del esfuerzo de R-D efectuado por la industria americana, que explicaría la estructura de exportaciones, sino que también constituyen la "correa de transmisión" que lleva esas exportaciones al resto del mundo.

Al asumir esta última responsabilidad, esas empresas pasan a sustituir, en cierta medida, los mecanismos habituales del mercado internacional de productos manufacturados. Las exportaciones e importaciones dejan de hacerse en un mercado abierto y pasan a efectuarse al interior de las empresas.

Esto puede contribuir a neutralizar una eventual pérdida de competitividad de los productos americanos en el mercado internacional. La decisión de importar productos americanos se

---

<sup>1/</sup> C.P. Kindelberger: "Foreign Trade and the National Economy", Yale University Press, 1962. R. Vernon: "International Investment and International Trade in the Product Cycle" Quarterly Journal of Economics. D.S. Keesing: "Labor Skills and International Trade: Evaluating many trends flows with single measuring device": Review of Economics and Statistics, Agosto 1965.

adoptaría en el momento de la instalación de las filiales en el país. Independiente del precio de la maquinaria y los insumos fabricados, la pauta de importaciones de los países incorporaría importaciones desde Estados Unidos, que serían un cierto porcentaje de las ventas de las firmas en el país.

En el caso de los productos primarios esta situación era habitual. Las empresas internacionales en los sectores extractivos en el exterior suelen ser, al mismo tiempo, exportadores de los países en que actúan e importadores desde Estados Unidos. Esto es relevante para el análisis de la influencia de las filiales sobre las importaciones de Estados Unidos, que es el tema que se estudia a continuación.

### 3.3.2 Influencia de la presencia de las filiales en el exterior sobre las importaciones de Estados Unidos

Para analizar esta influencia es conveniente distinguir dos categorías de productos: los productos primarios y los manufacturados. En el caso de los primeros, la exportación desde el país en que actúan constituye el objetivo básico por el cual las empresas se instalan en el exterior. Parte importante estará destinada a Estados Unidos. Las empresas fueron a los países en busca de fuentes de abastecimiento. En consecuencia, la parte de la producción de esas empresas que es vendida localmente debe ser un porcentaje pequeño.

En el caso de los productos manufacturados, las empresas van a los países a buscar el poder de compra de sus consumidores. El abastecimiento del mercado americano de productos manufacturados fabricados por las filiales en el exterior, no ha constituido, hasta ahora, con escasas excepciones, un objetivo de las empresas americanas. Esto se traducirá en que el porcentaje de las importaciones totales americanas de productos manufacturados, proveniente de las filiales será notoriamente más bajo que en el caso de los productos primarios.



Se dispone de información no totalmente comparable para los años 1957 y 1965. En el Cuadro 26, se presenta la relación, para el año 1957, entre la importación proveniente de las filiales y las importaciones totales de determinados productos primarios agrícolas y minerales.

Se observa que en el caso de los productos agrícolas, la importación proveniente de las filiales es un porcentaje relativamente pequeño de las importaciones totales. Mayor en América Latina que en otras regiones, pero también poco significativo.

Diferente es la situación de los productos minerales. Las importaciones desde las filiales establecidas en América Latina representaban 78 por ciento de las importaciones totales de productos minerales desde el continente. En el conjunto de las regiones se constata que en 1957, más de la mitad, 57 por ciento, de las importaciones provenían de las firmas americanas. En petróleo, mineral de hierro, níquel, bauxita y azufre, tres cuartos o más del abastecimiento desde el exterior de Estados Unidos, proviene de filiales.

Estas exportaciones de las filiales hacia Estados Unidos, más las destinadas a otros países, representan la mayor parte de la producción. En el Cuadro 27, se observa que más de tres cuartas partes de la producción de las filiales mineras se destinan a la exportación. Se constata una leve tendencia a la disminución de ese porcentaje (84 por ciento en 1957, 77 por ciento en 1965). Esta disminución resulta de una caída relativa en la parte destinada a Estados Unidos, no compensada por el ligero aumento experimentado por parte de las exportaciones orientadas hacia otros países. Este aumento del consumo local puede estar reflejando el proceso de industrialización de esos países, del cual la expansión de las inversiones americanas en manufacturas en el exterior, sería una de las manifestaciones.

Cuadro 26

IMPORTACIONES DESDE LAS FILIALES COMO PORCENTAJE DE LAS  
IMPORTACIONES TOTALES DE EUA. 1957

Importaciones	Todas las Areas	Canadá	América Latina	Europa	Otras Areas
<u>Total de la Importación</u>	27	45	39	6	14
Productos seleccionados:					
Agrícolas:	8	3	13	*	5
Azucar	34	-	43	-	3
Banana	55	-	55	-	-
Caucho	14	-	-	-	14
Carne y derivados	8	9	26	0	0
Otros	1	2	1	*	2
Minerales y Metales	57	70	78	1	37
Petróleo y derivados	91	80	89	0	103
Cobre, plomo y zinc	50	94	52	33	15
Mineral de hierro	78	88	74	0	100
Níquel	75	99	-	0	-
Bauxita	100	-	100	-	-
Manganeso	28	0	89	0	9
Amianto	38	42	-	-	20
Azufre	100	-	100	-	-
Manufacturados y semi-manufacturados, total	22	49	5	9	5
Papel y pulpa	46	50	-	0	0
Química	34	64	18	16	50
Material de transporte	22	25	-	22	0
Aluminio	86	100	-	41	0
Maquinaria	19	24	-	18	0
Maquinaria eléctrica	16	44	-	13	5
Instrumentos científicos	14	*	0	18	0
Aviones y equipo	36	47	-	0	-
Productos de caucho	19	50	0	0	25
Otros	6	35	3	1	2

Fuente : US Investments in Foreign Countries, 1960. Elaborado CEPAL.

- : No hay importaciones

\* : Menos de 1%, pero la importación desde la filial es mayor que 0,5 millones de dolar

0 : No hay importaciones desde las filiales o son inferiores a 0,5 millones de dolar

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES AMERICANAS DEL  
SECTOR MINERO ( SIN PETRÓLEO )  
( Por ciento )

Sector minero/Años		Todas las áreas, Total	Canadá	América Latina	Europa
<u>Exportaciones p/EUA</u>					
Total de las ventas					
	1957	44	54	44	6
	1963	40	47	47	4
	1964	36	45	37	*
	1965	36	43	40	2
<u>Exportaciones p/otros países</u>					
Total de las ventas					
	1957	40	29	45	69
	1963	42	30	40	76
	1964	42	28	46	80
	1965	41	28	42	82
<u>Exportaciones totales</u>					
Ventas					
	1957	84	83	89	74
	1963	82	77	87	80
	1964	79	73	84	80
	1965	77	72	82	83
<u>Ventas locales</u>					
Ventas					
	1957	16	17	11	26
	1963	18	23	13	20
	1964	21	27	16	20
	1965	23	28	18	17

Fuente : Survey of Current Business, Noviembre 1966

\* : Informaciones sobre exportaciones inferiores a US\$ 500,000

1/ La actividad de las empresas americanas mineras es reducida.

En el caso de los productos manufacturados, en cambio, el porcentaje de las ventas destinadas al mercado local es mayoritario. Como se verá con detalle cuando se estudie el comportamiento de las empresas americanas en relación a la exportación de manufacturas, en ninguna región el porcentaje destinado a exportación hacia Estados Unidos supera el 11 por ciento (Canadá). Esto no significa, necesariamente, que las importaciones de manufacturas desde las filiales sean despreciables, en relación a la importación total. En el Cuadro 28, se observa que en determinados sectores las filiales proveen una parte significativa de la importación total. En particular, de las importaciones de manufacturas desde Canadá, aproximadamente la mitad provienen de las filiales americanas. Si se acepta el supuesto de que las empresas deciden la distribución de su producción entre las distintas filiales de modo de maximizar el beneficio actualizado, la importación desde Estados Unidos de productos fabricados por empresas

Cuadro 28

IMPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DESDE LAS FILIALES  
EN RELACION A LAS IMPORTACIONES TOTALES PARA  
DETERMINADOS SECTORES

	1957 % Todas las regiones	Canadá %	1965 % Todas las regiones
Papel y Pulpa	46	50	49
Química	34	64	22
Productos de Caucho	19	50	5
Maquinaria no eléctrica	19	24	14
Maquinaria eléctrica	16	44	7
Equipo de Transporte	22	25	23
Total sectores	33	48	25

Fuente: Survey of Current Business, Noviembre 1966.

americanas en el exterior estaría indicando menores costos de producción en el exterior en determinadas empresas. (El bajo costo de transporte parece un factor decisivo en el caso de Canadá.) Evidentemente, habrán circunstancias conjunturales que podrán modificar la dirección de los flujos, por ejemplo, capacidad ociosa en determinadas plantas, transporte a bajo costo en determinadas direcciones, incrementos bruscos de demanda en determinadas regiones y productos, etc. Existirán, además, presiones tanto de Estados Unidos como de los países en que actúan, que podrán alterar los flujos que se habrían establecido en base a consideraciones de rentabilidad. Se tratará de una maximización condicionada por esas restricciones.

La violenta expansión de las firmas americanas en el exterior podrá modificar las condiciones económicas de producción dentro y fuera de Estados Unidos, para determinados productos. No sería imposible que el aumento del tamaño de las plantas americanas en el exterior, la conveniencia para las firmas americanas de intensificar el proceso de especialización de las diferentes filiales y el creciente control que éstas estarían asumiendo sobre el sector industrial de otros países desarrollados (Europa), pudiese llevar a un aumento de la participación de las importaciones desde las filiales respecto a las importaciones totales de Estados Unidos. Los datos para 1957 y 1965 no manifiestan esa tendencia, lo cual no invalida, necesariamente, el razonamiento anterior, que se apoya básicamente en la expansión sostenida de las firmas americanas en el exterior en los próximos años.

Si así fuese, se reproduciría en las importaciones de manufacturas, el proceso que ya se visualiza en las exportaciones. Una parte creciente del comercio internacional de manufacturas se sustraería a los mecanismos tradicionales de ese mercado y se canalizaría al interior de las firmas americanas con actividades en el exterior.

Respecto a la relación entre las exportaciones hacia las filiales y la importación desde ellas, sólo se dispone de información para el año 1963.<sup>1/</sup> La exportación habría sido de aproximadamente 3,2 billones de dólares y la importación de 1,1 billones. Es decir, la balanza comercial con las filiales habría arrojado en saldo favorable a Estados Unidos. Si se acepta la hipótesis de que las exportaciones hacia las filiales crecerán en el futuro al mismo ritmo que la expansión de sus ventas en el exterior y que las importaciones crecerán a un ritmo semejante o algo superior al de las ventas en el exterior, se debe concluir que el excedente actual de la balanza comercial con las filiales manufactureras tenderá a decrecer. En otras palabras, haciendo abstracción de otros factores, la presencia de las filiales manufactureras en el exterior tendería a ejercer un efecto desfavorable sobre la balanza comercial de productos manufacturados de Estados Unidos.

Mayores antecedentes sobre las importaciones desde las filiales se proporcionan en 4.4, donde se discutirá el comportamiento de las EI en relación a la exportación de manufacturas desde los países en que actúan. En esa ocasión, se expondrán razones adicionales para prever un aumento de las importaciones desde las filiales mayor o igual que el aumento de las ventas.

### 3.4 Efecto de la actividad en el exterior sobre la transferencia de tecnología

Esta sección tiene por objeto analizar la participación de las empresas americanas en el exterior sobre la transferencia de tecnología desde Estados Unidos y hacia Estados Unidos.

Aceptando que una de las razones que explican la rápida expansión de las empresas en el mercado de otros países, es la

---

<sup>1/</sup> Survey of Current Business, Diciembre 1964, p. 25.

supremacía tecnológica de la industria de Estados Unidos, parece importante conocer el papel que desempeñan como canal de transmisión de esa tecnología.

Medir la participación de las filiales en ese proceso implicaría cuantificar el flujo total de conocimientos transmitidos desde y hacia los países. En este trabajo se concentrará la atención en aquella parte del flujo total que da lugar a un pago entre empresas de Estados Unidos y de los otros países.

No se sabe qué significación relativa tiene esta modalidad de transferencia de tecnología entre empresas, respecto al total transferido. Sin embargo, su análisis se justifica por: (i) La creciente importancia que los países asignan a la transferencia entre empresas; (ii) el hecho de traducirse en contratos específicos en los cuales las partes valorizan el conocimiento transferido y (iii) la necesidad que existe en los países en desarrollo de diseñar una política que racionalice esta actividad y oriente a las empresas en el sentido de que las decisiones que se adopten en este campo sean coherentes con la política industrial en su conjunto.

Los pagos efectuados entre empresas, que son los que serán objeto del análisis que sigue, constituyen sólo una medida parcial de los conocimientos transferidos entre ellas. El valor de la tecnología incorporada en los bienes aparece integrado en el precio total del bien y, por lo tanto, no puede ser analizado separadamente. El criterio de determinación del precio del know-how transferido, puede ser diferente si se trata de la relación entre dos firmas independientes o entre matriz y filial. En el primer caso, la firma importadora de know-how recurre al mercado internacional de know-how y escoge una alternativa. En el segundo, el valor de la transferencia es decidido en forma relativamente arbitraria. En esa decisión influirá la legislación

de los países respecto a remesa por concepto de importación de tecnología y por concepto de utilidades. El criterio para valorar las innovaciones desarrolladas en la matriz y transmitidas a la filial puede no ser el mismo que el empleado para valorar las innovaciones efectuadas en la filial y transferidas a la matriz. Esto debe tenerse presente al comparar los pagos en uno y otro sentido entre filial y matriz.

A pesar de las limitaciones señaladas, la información disponible respecto a pago entre empresas por concepto de transferencia de tecnología, constituye la manera más adecuada para evaluar el papel que desempeñan, en este proceso, las firmas americanas en el exterior.

La diferencia entre el nivel tecnológico de Estados Unidos y el resto de los países, se manifiesta claramente al comparar los ingresos y egresos de ese país, por concepto de transferencia de know-how.

En 1965, los ingresos eran aproximadamente nueve veces los egresos. Entre 1957 y 1965 los ingresos crecen a una tasa de 15,8 por ciento, promedio anual y los egresos a 13,6 por ciento,

Cuadro 30  
BALANZA DE PAGOS TECNOLÓGICA DE ESTADOS UNIDOS CON EL  
RESTO DEL MUNDO  
(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Ingresos	378	414	514	650	711	837	927	1.057	1.225
Egresos	48	51	52	67	80	100	111	127	133
Saldo	330	363	462	583	631	737	816	930	1.092

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Departamento Asuntos Económicos, citado en "Politique National de la Science: Etats-Unis", OCDE 1968.



promedio anual. Es decir, la diferencia no sólo es abrumadora sino que también creciente. Sin embargo, para visualizar más claramente la situación, es necesario distinguir entre las ventas efectuadas a empresas independientes de las firmas americanas y aquellas destinadas a las filiales en el exterior. Lo mismo respecto a los pagos.

Se observa que, en el primer caso, la relación entre venta y adquisición de tecnología es de cinco a uno para 1965. A diferencia de lo que se señalaba para la Balanza Tecnológica global, en este caso, los egresos crecen más rápidamente que los ingresos. Los primeros a una tasa anual de 10,0 por ciento y los segundos a 14,7 por ciento, promedio anual. Es decir, las firmas americanas tienen un saldo favorable en sus relaciones tecnológicas con las empresas de otros países, pero el cociente entre ingresos y egresos tiende a disminuir.

Los ingresos por este concepto, que en 1957 representaban aproximadamente un 37 por ciento de los ingresos totales, en 1965 constituían el 25 por ciento.

Cuadro 31

BALANZA DE PAGOS TECNOLÓGICA ENTRE LAS EMPRESAS AMERICANAS  
Y LAS EMPRESAS DE OTROS PAÍSES

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Ingreso por ventas a firmas no americanas	140	168	166	247	248	257	267	301	301
Egreso por compras a fir- mas no america- nas	22	25	28	40	46	43	50	60	66
Saldo	118	143	138	207	202	214	217	241	235

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Departamento Asuntos Económicos, citado en "Politique National de la Science: Etats-Unis", OCDE 1968.

El resto de los ingresos y egresos corresponde a pagos efectuados entre matrices y filiales. Son estas transferencias las que se han expandido más rápidamente.<sup>1/</sup>

Las ventas de tecnología a las filiales crecen a una tasa anual de 18,5 por ciento y las compras a 12,6 por ciento. En 1965, las matrices tuvieron un ingreso equivalente a tres cuartos del ingreso total por venta de tecnología e igual a aproximadamente 14 veces el pago efectuado a las filiales por innovaciones efectuadas en el exterior. Este último representa aproximadamente la mitad de la importación de tecnología de las firmas americanas. Tanto, desde el punto de vista de Estados Unidos como de los otros países, la distinción entre los dos canales mencionados, filiales y empresas de otros países, es relevante. El grado de control que una firma americana puede ejercer sobre la utilización del know-how vendido a una filial puede suponerse

Cuadro 32

BALANZA DE PAGOS TECNOLÓGICA ENTRE MATRICES Y FILIALES

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Ingresos por venta a filiales	238	246	348	403	463	580	660	756	924
Egresos por compra a filiales	26	26	24	27	34	57	61	67	67
Saldo	212	220	324	376	429	523	599	689	857

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Departamento Asuntos Económicos, citado en "Politique Nationale de la Science: Etats-Unis", OCDE 1968.

<sup>1/</sup> Los términos de matriz y filial se emplean aquí para referirse a empresas americanas en Estados Unidos y en el exterior ligadas por vínculos financieros tales, que la primera ejerce control sobre la segunda.

mayor que cuando la firma importadora es independiente. En este caso, el know-how podrá ser modificado y perfeccionado y traducirse, eventualmente, bajo la forma de nuevos productos y procesos, en un aumento de la competitividad en el mercado internacional de esa firma. Cuando la matriz adquiere una innovación desde la filial, no debe someterse a ninguna de las restricciones que caracterizan ese tipo de contratos. Además, como ya se mencionó anteriormente, el pago en este caso, va a ser una transferencia interna en la empresa y, por consiguiente, el valor realmente pagado va a ser para el conjunto de la empresa, igual al costo de la innovación. La innovación adquirida a una firma independiente incluirá un margen de lucro que tendrá por objeto minimizar la posibilidad de competencia en el mercado internacional.

La distribución regional de la venta de tecnología a las filiales puede proporcionar alguna indicación respecto al contenido tecnológico de los productos. Sin embargo, para este objeto es necesario analizar separadamente los dos "productos" que se incluyen en la venta de tecnología. El constituido por los royalties y pago de licencia de fabricación, y el que corresponde a servicios de "management". Puede suponerse que el primero de estos items refleja más directamente la transferencia de "tecnología de producción" y el segundo la "tecnología de gestión". Se concentrará la atención en el sector manufacturero.

A título de hipótesis, es posible sostener que, en los países más desarrollados el tipo de producto vendido por las filiales sea más sofisticado tecnológicamente que en los otros. Esto se traduciría por una relación exportación de tecnología de producción-ventas de filiales más elevada en esos países. Por otro lado, la necesidad de tecnología de gestión, sería mayor en los países menos desarrollados, lo que haría que la relación exportación de tecnología de gestión-venta de filiales, fuese mayor en ellos que en los desarrollados.

Las informaciones disponibles tienden a validar la hipótesis anterior. Las filiales de Japón, Reino Unido y resto de Europa, serían las más absorvedoras de tecnología de producción, en relación a las ventas, y las de Canadá, América Latina y resto del mundo las más absorvedoras de tecnología de gestión. En las regiones más desarrolladas, la proporción de ventas de las filiales es inferior a la proporción de exportación, desde Estados Unidos, de tecnología de producción hacia las filiales. En las regiones menos desarrolladas, la proporción de las ventas es inferior a la proporción de exportación de tecnología de gestión.

Una segunda hipótesis que interesa verificar, se refiere a la actividad de R-D que realizan las filiales en el exterior. Puede suponerse que las filiales que actúan en los países más desarrollados, que venden productos más sofisticados y que importan más tecnología de producción desde las matrices, desarrollan más actividad de R-D que las que actúan en los otros países. Esa actividad en R-D, se traduciría por una mayor exportación de tecnología hacia las matrices.

Si la labor de R-D efectuada por las filiales se juzgase por las ventas de tecnología hacia las matrices, las cifras del Cuadro 34, estarían indicando que las filiales de América Latina y Resto del Mundo no realizan ninguna labor en esa área. En el caso de Reino Unido, Europa y Japón, la actividad de R-D sería proporcionalmente más intensa que las ventas en esas regiones.

Suponer que las innovaciones desarrolladas por las filiales se pueden medir por la exportación de tecnología hacia las matrices, constituye una simplificación. El pago efectuado a las filiales puede suponerse que corresponde a aquella parte de las innovaciones que interesa a la matriz. Si la filial introduce modificaciones en el proceso de producción o en el producto con el fin de adecuarlos a las materias primas disponibles localmente, y estas innovaciones no interesan a la matriz, es probable que no

Cuadro 33  
DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES Y  
DE LA EXPORTACION DE TECNOLOGIA A LAS FILIALES

	Total	Canadá	América Latina	Reino Unido	Resto Europa	Japón	Resto Mundo
<u>Ventas 1964</u>	100	31,0	13,2	18,3	26,4	1,9	9,2
Exportación "Tecnología Producción"	100	18,2	12,9	23,3	34,7	4,2	6,7
Exportación "Tecnología Gestión"	100	33,1	13,7	15,6	24,2	1,9	11,5
Exportación Tecnología total	100	26,8	13,5	18,8	28,6	2,8	9,5
<u>Ventas 1965</u>	100	31,7	12,9	44,3		11,1	
Exportación "Tecnología Producción"	100	20,1	11,9	58,5		9,5	
Exportación "Tecnología Gestión"	100	29,5	15,6	41,3		13,6	
Exportación Tecnología total	100	25,3	13,9	48,9		11,9	

Fuente: Departamento de Comercio. Elaborado CEPAL.

Cuadro 34

DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES Y DE LA EXPORTACION DE TECNOLOGIA HACIA ESTADOS UNIDOS (1964)

	Total	Canadá	América Latina	Reino Unido	Resto Europa	Japón	Resto Mundo
Ventas filiales	100	31,0	13,2	18,3	26,4	1,9	9,2
Exportación Tecno- logía desde filia- les hacia Estados Unidos	100	20,7	-	23,5	52,9	2,9	-

Fuente: Departamento de Comercio. Elaborado CEPAL.

haya un pago por ese concepto. Si interesan, habrá o no un pago dependiendo, como se indicó al comienzo, de la legislación referente a remesas y del grado de descentralización de la empresa. Mientras mayor sea la participación de intereses locales en la propiedad de la firma mayor será la correlación entre transferencia de innovaciones y contrapartida monetaria.

En términos generales puede suponerse que mientras menor sea el desfase tecnológico entre la matriz y la industria del país en que actúa la filial, mientras mayor sea el mercado de la filial y la competencia de firmas locales, mayor será la actividad de R-D efectuada por las filiales y mayor el interés de la matriz por las innovaciones que puedan surgir como fruto de esa actividad.

Para el país en que actúa la filial no es indiferente el que una determinada innovación sea desarrollada en una firma local o en una filial de una empresa americana. En el primer caso, la innovación se traducirá por un reforzamiento de la posición competitiva de ese país en el mercado internacional. En el segundo, lo más probable, es que sea el país de origen de la firma internacional el que con un costo menor, refuerce su capacidad de competir en el mercado internacional. Este problema se plantea en las

regiones más desarrolladas, ya que en las otras las filiales prácticamente no realizan actividades de R-D.

Al no realizar, no contribuyen a elevar el nivel de la industria local y, por lo tanto, aumenta la distancia entre el país de origen y aquel en que actúa la filial. Este desfase creciente hace cada vez más difícil el que una firma internacional encuentre condiciones adecuadas para iniciar actividades de R-D en el país. En síntesis, la falta de actividad de las filiales en R-D y la debilidad de la infraestructura científico tecnológica local se refuerzan mutuamente.

La conclusión más inmediata del razonamiento anterior será que pretender superar una situación de menor desarrollo tecnológico relativo basándose, principalmente, en la presencia de firmas internacionales, constituye una aspiración infundada. Más infundada aún si pretenden alcanzar una posición competitiva en el mercado internacional de manufacturas.

Desde el punto de vista de Estados Unidos, esta transferencia tecnológica entre matriz y filial no sólo representa una condición necesaria para la expansión de las filiales en el exterior y una fuente de incremento de la competitividad de los productos americanos en el mercado mundial, sino que además, constituye un ingreso de divisas, cuya magnitud no es despreciable. Para visualizar su importancia relativa se puede comparar el saldo de la Balanza de Pagos Tecnológica (S.B.P.T.) entre matrices y filiales con otras fuentes de obtención de divisas y también con el gasto efectuado por la industria de Estados Unidos en actividades de R-D.

En 1965, el SBPT representó un 3,3 por ciento de las exportaciones totales, un 21,6 por ciento de la remesa de lucros de las filiales a Estados Unidos, un 13,3 por ciento del gasto efectuado por la industria, con recursos propios, en R-D y un 6,0 por ciento

del gasto total efectuado por la industria.<sup>1/</sup> La comparación adquiere mayor relieve si se consideran las diferencias en el ritmo de crecimiento de estos diversos indicadores. Mientras el SBPT crecía en el período 1957-1965 a una tasa promedio anual de 19,1 por ciento, las exportaciones (1955-1965) lo hacían a 6,3 por ciento, los lucros remitidos a 10,2 por ciento (1959-1965), el gasto en R-D con recursos propios de la industria a 7,9 por ciento (1957-1965), y los gastos totales en R-D de la industria a 8,3 por ciento (1957-1965). En otras palabras, la exportación de tecnología a través de las filiales, crecía algo más de tres veces el ritmo con que lo hacía la exportación de bienes, algo menos de dos veces más rápido que el ingreso de divisas por concepto de utilidades sobre el capital invertido en el exterior, y casi dos y medio veces el ritmo de expansión de los recursos destinados por la industria americana a actividades de R-D.

De mantenerse en los próximos años las tendencias señaladas, en 1980 el SBPT representaría un 18,0 por ciento de las exportaciones de bienes, un 69,0 por ciento del ingreso por concepto de lucros sobre el capital invertido, un 55,0 por ciento de los recursos propios que la industria americana estaría destinando a R-D y un 26,0 por ciento de los recursos totales destinados por la industria a ese fin.

La expansión de las filiales en el exterior, explicada en parte por la supremacía tecnológica de la industria americana, generaría recursos por el sólo concepto de transferencia de tecnología, que serían más de la mitad (55,0 por ciento) de lo que ella estaría invirtiendo para mantener esa supremacía tecnológica.

Tanto o más importante que este aporte de recursos, la

---

<sup>1/</sup> La información respecto a gasto efectuado por la industria en R-D proviene de: "National Science Foundation USA". National Patterns of R-D Resources, 1953-1968.



presencia de las filiales en el exterior proporciona a la industria americana información sobre la evolución de las necesidades tecnológicas del mercado mundial y, un contacto permanente con las innovaciones tecnológicas que van siendo generadas por las empresas de los países en que actúan, que son aquellas con las cuales compete en el mercado mundial. Esto último, constituye una ventaja importante para la captación eficiente de la tecnología desarrollada en el exterior. En síntesis, las filiales en el exterior constituyen una motivación importante para el desarrollo tecnológico de la industria americana; proporcionan indicaciones valiosas para su orientación, contribuyen a financiarlo, lo transfieren al exterior y operan como canal eficiente para captar el desarrollo efectuado en los países en que actúan.

A medida que se desplaza el centro de gravedad de las mayores empresas, que son aquellas que proporcionan la mayoría de los recursos destinados a R-D,<sup>1/</sup> hacia el exterior, puede comenzar a surgir una tendencia hacia la descentralización geográfica de la actividad de R-D. En particular, hacia las filiales ubicadas en Europa. Este proceso no afectaría el poderío tecnológico de esas empresas, pero posiblemente se traduciría por un debilitamiento de la capacidad competitiva en el mercado internacional del resto de las empresas americanas establecidas en Estados Unidos. En esa eventualidad, la presencia de las filiales americanas en el exterior estaría contribuyendo simultáneamente al fortalecimiento de las mayores empresas americanas con actividad en el exterior y al debilitamiento relativo de la industria establecida en Estados Unidos y, en consecuencia, al debilitamiento de la posición de ese país en el mercado internacional.

---

<sup>1/</sup> En 1965, 87 por ciento de los gastos en R-D eran efectuados por las empresas que empleaban 5.000 o más personas. National Science Foundation "Basic Research, Applied Research and Development in Industry 1965".

### 3.5 Efecto de la actividad en el exterior sobre la transferencia de capitales

En esta sección se analiza aquella parte de los flujos de capital desde y hacia Estados Unidos, asociada a la inversión privada directa de Estados Unidos en el exterior. Esto incluye el aporte de capital del sector privado americano a las empresas establecidas en el exterior y controladas por residentes de Estados Unidos y la remesa de utilidades desde estas empresas hacia Estados Unidos. En consecuencia, no entran en el análisis que sigue las inversiones de portafolio en empresas no americanas ni los aportes de instituciones públicas de Estados Unidos, aunque se destinen a empresas americanas del exterior.

Es indudable que algunos de los flujos que no serán tomados en cuenta están directamente relacionados con la inversión directa. Más aún, puede ocurrir que los flujos netos asociados a la inversión directa en un determinado sector y región tengan un signo diferente del flujo neto de capitales que no serán introducidos en el análisis y cuya transferencia, sin embargo, fue inducida por la inversión directa. En otras palabras, no sólo no se medirá el efecto neto total, directo e indirecto de la transferencia de capitales entre Estados Unidos y el exterior, sino que además, no existe ninguna seguridad de que el signo que se obtenga del análisis sea el mismo que se obtendría si fueren tomados en cuenta los capitales en cuyo movimiento influyó la presencia de firmas americanas en el exterior.

La inversión privada directa de Estados Unidos en el exterior a fines de 1968, era de 64.756 millones de dólares. Esto representaba un 64 por ciento de la inversión privada y un 44 por ciento de los activos e inversiones totales de Estados Unidos en el exterior. En consecuencia, los flujos de capitales estudiados son los asociados a ese 44 por ciento de la inversión y activos totales.

Interesa conocer, para las diferentes regiones y sectores y para un período dado, el signo y la magnitud del saldo que resulta de comparar el aporte otorgado a las empresas con aquella parte de las utilidades que fueron remitidas a Estados Unidos.

Además de conocer el signo y la magnitud de este saldo, interesa vincularlos con dos variables que ya han sido estudiadas anteriormente: la tasa de crecimiento y la tasa de rentabilidad. Se concentrará la atención en el período 1960-1968.

En el capítulo anterior, cuando se discutía la relación entre la tasa de crecimiento (tc) de la inversión directa y la tasa de rentabilidad (tr), se sostenía que cuando esta última superaba la primera, existiría una salida de capitales desde el país en cuestión. Esto, cuando se trataba de la inversión en el conjunto de los sectores. En el caso de un sector determinado, esta relación se cumplía si la reinversión se hacía en el mismo sector. Si no fuese el caso, podría ocurrir que la rentabilidad fuese mayor que el crecimiento y que hubiese una entrada de capitales. En el caso límite en que la totalidad de las utilidades generadas en un sector se invirtiesen en otro, habría una entrada neta de capitales igual al incremento de inversiones en el primer sector.

En la realidad, el caso más frecuente parece ser el de la reinversión en el sector original.<sup>1/</sup> En esa hipótesis, bastaría conocer la relación entre la tasa de rentabilidad y la tasa de

---

<sup>1/</sup> Al nivel de agregación con que se está trabajando. No se considera el caso de la reinversión en otro sector cuando ésta se hace pasando por la matriz, o sea, cuando las utilidades generadas en un sector se remiten a Estados Unidos y vuelven como aporte de capitales para otro sector. Para los fines de este análisis, esa reinversión es efectivamente un aporte de capital.

crecimiento para poder prever el signo de la comparación entre aporte de nuevos capitales (AC) y remesa de utilidades (RU).

Si  $tr > tc$ , se debería tener  $RU > AC$ .

En primer lugar, se verificará esta hipótesis y luego se determinarán los valores absolutos de los saldos.

En el Cuadro siguiente se presentan los cuocientes entre las tasas de crecimiento y rentabilidad, calculados en el capítulo anterior, para las diferentes regiones y sectores.

Cuadro 35

TASA DE RENTABILIDAD/ TASA DE CRECIMIENTO (PERIODO 60/68)

	Total	Minería	Petróleo	Manufac- turas	Diversas
Todas las áreas	1,29	1,97	1,94	0,96	1,08
Canadá	1,05	1,10	0,91	1,22	0,92
América Latina	2,32	4,44	7,50	0,86	2,29
Europa	0,70	0,97	-	0,86	0,86
Otras áreas	2,02	1,09	3,15	1,04	1,24

Fuente: Cuadros 4 y 11.

El saldo sería favorable a Estados Unidos en aquellos casos en que el cuociente fuese mayor que uno y favorable a las regiones para valores inferiores a uno. La igualdad a uno implicaría un saldo nulo.

De acuerdo a los datos del Cuadro 35, la única región que tendría un saldo favorable sería Europa. En esa región sólo se darían saldos desfavorables para Estados Unidos. En término de sectores, debería verificarse que en el sector Manufacturas, el aporte a las empresas en el exterior fuese mayor que las utilidades remitidas a Estados Unidos. Ese sería el único sector en el cual América Latina tendría un saldo favorable. A juzgar por

el valor de la relación entre la tasa de rentabilidad y de crecimiento, el saldo desfavorable en los sectores extractivos de América Latina sería importante. Lo mismo ocurriría en el sector Petróleo, en "Otras Areas".

La tasa de rentabilidad calculada anteriormente es un promedio de las tasas anuales. El valor de este promedio es invariante respecto a la distribución en el tiempo de los valores anuales. El promedio para el período es el mismo independiente de que las rentabilidades anuales mayores estén al comienzo o al final del período. Sin embargo, desde el punto de vista de la entrada y salida de capitales esto es relevante. Supóngase que la tasa promedio anual de crecimiento de la inversión fuese 10 por ciento y que la rentabilidad promedio también. El saldo debería ser nulo. Sin embargo, si en los primeros años se tienen tasas de rentabilidad de 15 por ciento y en los últimos de 5 por ciento, habrá un saldo negativo y si los mayores valores de la rentabilidad estuviesen al final del período, éste sería positivo.

Este problema metodológico, unido al no cumplimiento del supuesto de reinversión en el sector original y al hecho de que en el cálculo de la rentabilidad se aproximó siempre a un número entero, podría explicar algunas desviaciones respecto a la regla general. En particular, tratándose de cuocientes muy cercanos a la unidad, o sea, de valores de t.r. próximos al valor de t.c.

Hecha esta salvedad, se puede pasar a verificar en qué medida se cumple la situación descrita anteriormente.

Calculadas las diferencias entre el aporte de capitales privados desde Estados Unidos a las empresas americanas en el exterior y la remesa a Estados Unidos, de aquella parte de las utilidades que no fueron reinvertidas, se constata (Cuadro 37) que la situación prevista anteriormente se cumple perfectamente,

Cuadro 37

DIFERENCIA ENTRE EL APOORTE DE CAPITALES Y LA REMESA DE UTILIDADES

( Millones de dólares. <sup>1/</sup> 1960-1968 )

	Total	Minería	Petróleo	Manufacturas	Diversas
Todas las áreas	-9.964	-2.148	-7.922	949	-806
Canadá	- 646	61	278	-934	- 51
América Latina	-6.745	-2.080	-4.285	376	-757
Europa	4.796	- 59	3.165	1.399	291
Otras áreas	-7.368	- 107	-7.079	108	-289

<sup>1/</sup> Signo menos indica que los aportes fueron menores que las remesas.

Fuente: Survey of Current Business. Octubre 1969. Elaborado CEPAL. \*/

\*/ En Anexo aparecen los datos de aporte de capitales y remesas por sector y regiones. El período 1960-68, dividido en tres trienios.

Cuadro 38

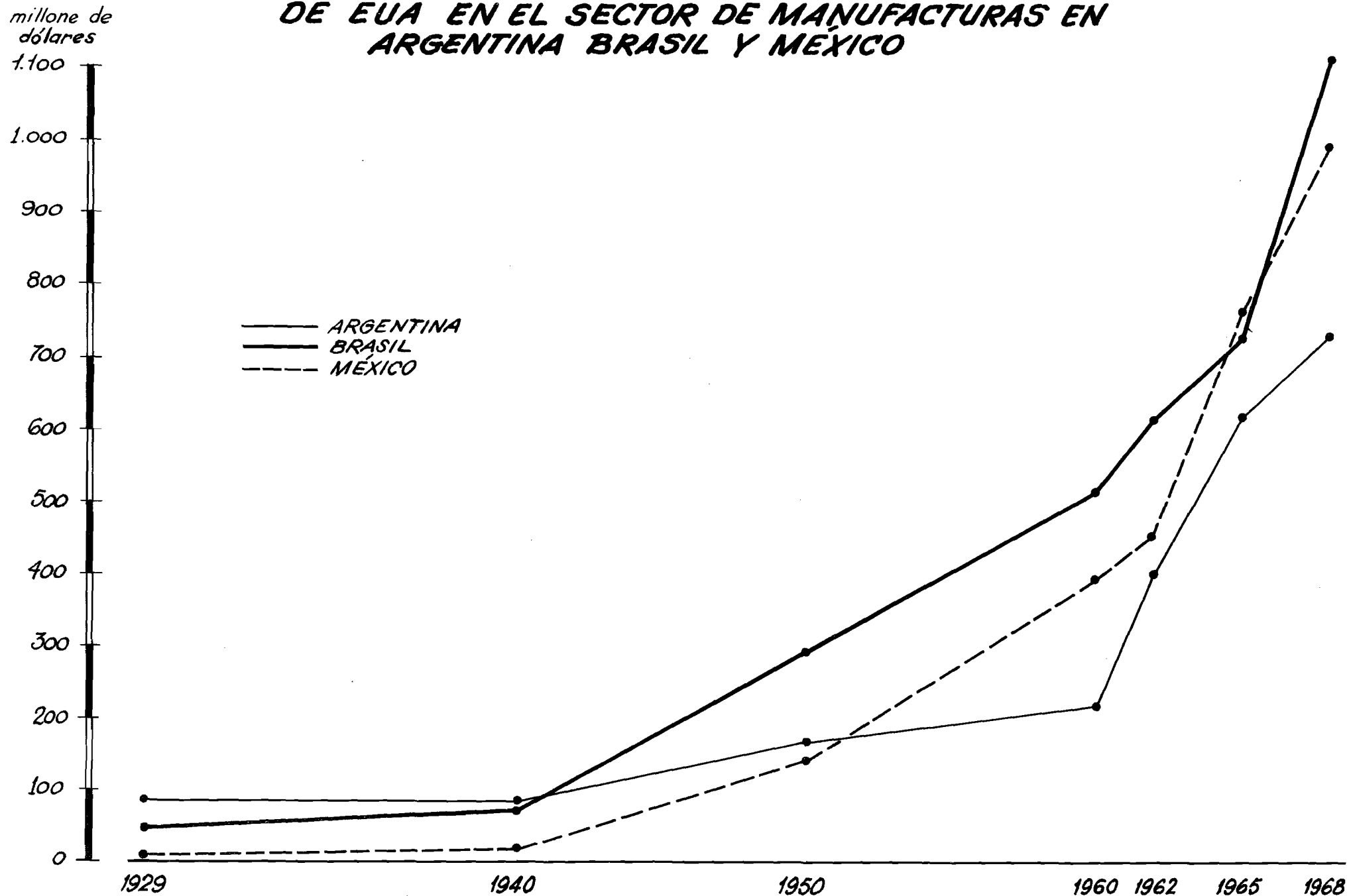
TASA DE CRECIMIENTO, RENTABILIDAD Y SALDO DE CAPITALES EN  
ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO EN EL PERIODO 1960-1968

	Argentina		Brasil		México	
	Todos los sectores	Manufac- turas	Todos los sectores	Manufac- turas	Todos los sectores	Manufac- turas
Tasa de rentabilidad promedio %	12,0	13,1	8,8	10,2	8,1	8,7
Tasa crecimiento promedio anual %	10,6	16,6	5,7	8,9	7,9	12,4
Saldo aporte+remesas. Millones de dólares	-123,0	48,0	-71,0	-17,0	-108,0	143,0

Fuente: Survey of Current Business, varios ejemplares. Elaborado CEPAL. \*/

\*/ En Anexo aparecen los datos de aportes y recursos que se utilizaron en la elaboración de este Cuadro.

# VALOR DE LIBROS DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE EUA EN EL SECTOR DE MANUFACTURAS EN ARGENTINA BRASIL Y MÉXICO



con tres excepciones: Minería y Diversos, en Canadá y Manufacturas en Otras Areas. En efecto, los casos en que el saldo es negativo son aquellos en que la tasa de rentabilidad es mayor que la tasa de crecimiento y viceversa. A nivel del conjunto de los sectores y regiones, la tasa de rentabilidad promedio para el período era de 12,0 por ciento y la tasa de crecimiento de 9,3 por ciento (saldo negativo y cociente igual a 1,29 en Cuadro 35). Para Europa t.r. era 10,0 por ciento y t.c. 14,2 por ciento. En el sector manufacturero en América Latina t.r. era igual a 11,0 por ciento y t.c. a 12,8 por ciento.

Los tres casos en que no se verifica la relación anterior tienen en común el hecho de que la diferencia entre t.r. y t.c. era mínima. En Minería, en Canadá, t.r. era igual a 10,0 por ciento y t.c. a 9,0 por ciento; en Diversos, en Canadá, t.r. era igual a 7,0 por ciento y t.c. a 7,6 por ciento. En Manufacturas, en Otras Areas, t.r. era 17,0 por ciento y t.c. 16,4 por ciento. De todos modos, los saldos son relativamente pequeños (61, 51 y 108 millones de dólares, respectivamente).

Al observar la situación a nivel de países en América Latina, se constata que se manifiesta la misma situación descrita para las regiones. Centrando la atención en los países mayores, Argentina, Brasil y México, aparece que para el conjunto de los sectores la tasa de rentabilidad supera la tasa de crecimiento y, en consecuencia, el saldo es negativo. En el sector manufacturero t.r. es inferior a t.c. en Argentina y México y superior en el Brasil. En este último país el saldo es negativo. Es positivo en los dos primeros.

Si se analiza lo ocurrido a lo largo del período en estos tres países, se constata que los resultados globales provienen de evoluciones diferentes en cada caso. En Argentina, entre 1960-1962, el saldo total que era favorable e igual a 171 millones de dólares, cae a menos de 119 millones en el trienio 1963-1965 y a



menos 175 millones en los últimos años. En Brasil, entre 1960-1962 el saldo es prácticamente nulo, igual a menos 101 millones entre 1963-1965 y a 29 millones en los últimos tres años. En México, la situación más favorable se da en el segundo trienio. Es negativo en el primero y último, y positivo en el tercero. (Ver Anexo.)

Esta evolución refleja básicamente las modificaciones de la tasa de crecimiento de la inversión. En Argentina, entre 1960 y 1962, la tasa era de 38,0 por ciento promedio anual y cae a 5,7 por ciento al final del período. En Brasil, pasa de 5,8 por ciento en el segundo trienio a 12,2 por ciento entre 1965 y 1968. En México cae de 19,0 por ciento anual, entre 1962 y 1965, a 9,7 por ciento promedio anual entre 1965 y 1968. Obviamente, estas variaciones de signo y valor absoluto de los saldos, que muchas veces reflejan la inestabilidad de la política económica de los países, tienen efecto sobre la estabilidad del Comercio Exterior.

Para visualizar la importancia de estos saldos, es útil referirlos a la inversión comprometida en cada región y sector. En este caso se utilizará como referencia la inversión al comienzo del período.

Se observa que los casos más desfavorables para las regiones se dan en los sectores extractivos en América Latina y Otras Areas". En la primera, los valores absolutos de los saldos en Minería y Petróleo son 157,7 por ciento y 137,3 por ciento de la inversión total al comienzo del período. En Otras Areas, en el sector Petróleo, el saldo es mayor que dos veces la inversión inicial. En Manufacturas, donde los aportes superan a las remesas en América Latina, Europa y Otras Areas, los saldos favorables representan 24,7 por ciento, 36,8 por ciento y 12,0 por ciento respectivamente de las inversiones del año 1960. Considerando que la inversión en ese sector es la que más ha crecido en el período, los porcentajes anteriores aparecen

Cuadro 39

SALDO ENTRE EL APOORTE DE CAPITALS Y LAS REMESAS (1960-1968)  
EN RELACION A LA INVERSION DEL AÑO 1960. % \*/

	Total	Minería	Petróleo	Manufac- turas	Diversas
Todas las áreas	- 31,3	- 71,7	- 73,3	+ 8,6	- 11,5
Canadá	- 5,8	+ 4,6	+ 10,4	- 19,4	- 2,2
América Latina	- 80,6	-157,7	-137,3	+ 24,7	- 31,5
Europa	+ 71,7	-120,4	+179,5	+ 36,8	+ 17,1
Otras áreas	-130,9	- 35,2	-217,1	+ 12,0	- 24,8

\*/ Signo negativo indica saldo desfavorable al exterior.

Fuente: Cuadros anteriores y Survey of Current Business.  
Agosto 1961. Elaborado CEPAL.

relativamente bajos. Esto se explica por la estructura de financiamiento de la expansión, basada principalmente en la obtención de recursos locales (2.4).

Si a la remesa de lucros se agrega el pago efectuado a título de transferencia de tecnología, los saldos respectivos de los Cuadros 37 y 39, mantienen su signo y aumentan en valor absoluto y algunos que eran positivos cambian de signo. Específicamente sólo se mantienen positivos los saldos correspondientes al sector Petróleo en Canadá y Europa y a Manufacturas en Europa. Serían estos los únicos casos en que el aporte de capitales habría superado las remesas, incluyendo el pago de tecnología, durante el período 1960-1968.

En el caso de los países mayores de América Latina, los saldos disponibles totales representan 26,0 por ciento y 14,0 por ciento de la inversión en 1960 para Argentina, Brasil y México, respectivamente.

Para medir la importancia de estos saldos, en relación a la

disponibilidad de divisas, se los puede comparar con las exportaciones respectivas durante el período 1960-1968.

El saldo de 9.964 millones, durante 1960-1968, favorable a Estados Unidos, representa un 4,2 por ciento de las exportaciones de ese país durante el mismo período. Para Europa, el saldo favorable de 4.796 millones no alcanza a 1 por ciento de las exportaciones. Lo mismo ocurre en Canadá donde el saldo es desfavorable. Sólo en América Latina, la diferencia entre aportes y remesas tiene alguna significación comparada con las exportaciones; representa un 7,2 por ciento. La inversión en los sectores extractivos es la que da origen al saldo desfavorable de 6.745 millones. Como en Argentina, Brasil y México la inversión en estos sectores tiene escasa importancia, los saldos, aunque desfavorables, representan menos del 1 por ciento de las exportaciones del período.

Para el resto de los países, en cambio, el saldo desfavorable constituye un 11 por ciento de las exportaciones totales del período.<sup>1/</sup>

Una vez más queda en evidencia la diferencia entre las situaciones que se plantean en los sectores extractivos y en los otros. En los primeros y en el caso de América Latina, la diferencia entre remesas y aportes supera la inversión al comienzo del período y representa un porcentaje importante de las exportaciones.

En Manufacturas, el saldo es favorable aunque de escasa significación cuantitativa.

Si se deseara hacer previsiones respecto a la evolución de estos saldos en los próximos años, habría que hacer supuestos sobre la tasa de crecimiento en los sectores, las respectivas

---

<sup>1/</sup> Las cifras de exportaciones provienen del Statistical Yearbook 1969.

tasas de rentabilidad y la participación de residentes de otros países en la propiedad de las empresas americanas.

El análisis de los capítulos anteriores permite formular hipótesis de carácter cualitativo a este respecto: (i) mantención de tasas elevadas de crecimiento de la inversión en el sector manufacturero; (ii) tasas bajas de crecimiento en los sectores extractivos, en particular, en América Latina; (iii) disminución de la tasa de rentabilidad en los sectores extractivos de América Latina, Asia y Africa, como consecuencia de una mayor participación de los países en la comercialización de sus recursos naturales y (iv) una participación creciente de residentes de otros países en la propiedad de las empresas americanas que actúan en el exterior. Esto último, motivado por la estructura de financiamiento de la expansión de esas empresas y por la presión creciente de los gobiernos en este sentido.

En conjunto, estas hipótesis conducen a pensar que el saldo favorable a Estados Unidos tiene tendencia a disminuir a medio y largo plazo. En otras palabras, puede suponerse que la presencia de las firmas americanas en el exterior tendrá cada vez menos importancia para Estados Unidos, desde el punto de vista de la disponibilidad de capitales adicionales. Esto no impide que a corto plazo, y dada la situación precaria de la Balanza de Pagos de Estados Unidos, esta entrada neta de divisas represente un apoyo no despreciable.

## Capítulo IV

### LAS EMPRESAS AMERICANAS Y LOS PAISES EN QUE ACTUAN

#### 4.1 Introducción

En el capítulo anterior se muestra que las empresas americanas crecen más rápidamente en el exterior que en Estados Unidos y se analizan algunos efectos de este crecimiento sobre la economía de ese país.

Aceptada la hipótesis de racionalidad en el comportamiento de las empresas, se debe concluir que para ellas es más interesante esa alternativa que la expansión dentro de los límites de mercado de su país de origen. Para que esa penetración en el mercado de otros países pueda materializarse es necesario que esas empresas posean alguna ventaja respecto a las empresas de esos países. Si, como se demostrará adelante, no sólo consiguen entrar en esos mercados sino que además crecen más rápidamente que las empresas locales, esa ventaja no puede tener un carácter circunstancial. Debe tratarse de una superioridad permanente que incluya las diferentes características que definen la eficiencia de la empresa. Por último, es necesario que los gobiernos de los países en que esas empresas tienen ventajas, consideren conveniente su entrada a los respectivos mercados.

Las características que definen una empresa, son básicamente: el producto fabricado, la tecnología, el "management", el capital y el acceso a los mercados internacionales. Estos factores entran en proporciones variables según el sector, el tamaño de la empresa, la posición que ésta ocupa en el país de origen, etc. Lo importante es que se trata de una combinación de factores. Algunos pueden ser más atractivos que otros desde el punto de vista del país que la acoge. Sin embargo, el país deberá hacer una evaluación del conjunto.

Si se quisiese evaluar las ventajas que representa para la economía de un país, la introducción al mercado de empresas internacionales, habría que comparar una a una las alternativas de importar cada factor aisladamente o incorporado en la combinación constituida por la empresa. En la hipótesis de que fuese viable esta importación individual de cada uno de los factores, se podrían presentar tres casos diferentes: (i) la comparación resulta favorable a la importación individual para todos ellos. Es decir, se concluye que es más interesante obtener licencias de fabricación, pagar royalties por la utilización de procesos de producción y marcas comerciales y fabricar con empresas nacionales. Traer personal calificado del exterior y establecer convenios de asesoría para la gestión de las empresas. Adquirir préstamos para financiar las inversiones y vincularse a consorcios comerciales internacionales para los productos que se desea exportar. En este caso habría que concluir que no es interesante aceptar la empresa internacional.

(ii) La comparación resulta favorable a la importación de todos los factores incorporados a la empresa internacional. Tampoco habría duda en este caso. La empresa internacional sería interesante.

(iii) Para algunos factores, aparece más atractiva la importación incorporada a la empresa, para otros parece más conveniente la importación aislada. Por ejemplo, puede concluirse que el mecanismo más eficiente para la incorporación de tecnología y de "management" es la presencia en el mercado de firmas internacionales, pero al mismo tiempo, demostrarse que resulta más económico la adquisición de créditos que la entrada de capitales asociados a empresas. Si el beneficio que se obtiene de importar tecnología incorporada a la empresa fuese comparable con el costo en que se incurre al recibir capital en la forma de

**inversión**, en lugar de adquirir créditos, sería posible adoptar una decisión basada en un criterio estricto de beneficio-costos.

En la práctica, este procedimiento es inviable porque sucede que las alternativas que se deberían comparar no son independientes entre sí. El comportamiento de las fuentes de créditos dependerá de la actitud que se adopte en relación con las empresas. Lo mismo ocurriría con los eventuales exportadores de tecnología y con los agentes que podrían comercializar la producción en el exterior.

Este es el primero de los obstáculos que surgen para evaluar, en términos económicos, la conveniencia para los países de aceptar la entrada de las empresas internacionales. En el razonamiento anterior se suponía implícitamente que la presencia de las empresas no tenía ningún efecto sobre los factores locales de producción y sobre el comportamiento de los agentes económicos del país. Se trataba de responder la siguiente interrogante: cual es el medio más económico de satisfacer una cierta demanda de determinados productos, de tecnología, de "management", de capitales, de divisas y de canales de comercialización?

Esta pregunta sería válida si los diversos medios de satisfacer esa demanda tuviesen el mismo efecto sobre el medio económico del país o bien, si teniendo efectos diferentes, éstos pudieran ser identificados, evaluados y luego introducidos en la comparación de costo de las alternativas.

Sucede que la presencia de las firmas internacionales tiende a modificar la canasta de consumo, altera el comportamiento de los agentes financieros, puede inhibir o estimular el desarrollo tecnológico local, dependiendo de las condiciones iniciales, previas a su entrada, contribuye a redefinir la demanda de los diversos factores de producción y la forma en que se distribuye la renta generada en la actividad productiva entre los distintos

grupos sociales. En síntesis, juegan un papel importante en la definición del "estilo" de desarrollo del país. Las modificaciones que puedan inducir dependerán básicamente de la situación preexistente, del tipo de actividades o sectores en los cuales entren y de la ponderación que alcanzan en esos sectores. En los capítulos anteriores se han señalado diferencias de comportamiento de las empresas americanas que actúan en Canadá, América Latina y Europa y, dentro de cada región, en los diferentes sectores.

Una vez que las empresas internacionales están establecidas es posible analizar el efecto económico que tienen sobre el medio en el que actúan. Lo que no se puede hacer es reconstituir el comportamiento que el medio habría adoptado en ausencia de las empresas internacionales. Es decir, se conoce el volumen de salarios e impuestos pagados por las empresas internacionales, las exportaciones e importaciones generadas, las inversiones efectuadas, etc.. Lo que se desconoce es la situación que prevalecería si el país no hubiere recibido a esas empresas.

En consecuencia, a menos de que el país disponga de una clara visión del "estilo" de desarrollo que podría seguir sin empresas internacionales, y que sea capaz de traducirlo en magnitudes susceptibles de ser comparadas con aquellas que caracterizarían el desarrollo con las empresas internacionales, la idea de definir la actitud frente a ellas basándose en consideraciones estrictamente económicas parece inviable.

Es posible analizar la conveniencia de aceptar o no la presencia de una firma tomada individualmente. Suponer que se trata de un proyecto marginal respecto a la estructura económica del país, calcular así costos de oportunidad de los recursos locales que se asignarían a ese proyecto, y obtener una evaluación rigurosa de la relación entre los beneficios y costo económico del proyecto. Esto, apoyándose en la hipótesis de que se trata



de un proyecto marginal. Aceptar esta hipótesis, para evaluar la conveniencia económica de la presencia de todas las firmas internacionales, que en conjunto constituyen uno de los elementos que caracterizan la estructura económica de muchos países, constituye una posición insostenible desde el punto de vista de la teoría de la evaluación social de proyectos. Implicaría aceptar que: la estructura de precios relativos, la distribución de la renta entre los grupos sociales y entre regiones, las funciones de consumo de la población, el comportamiento y la importancia relativa del sector público, no dependen del "estilo de desarrollo", que en muchos países es inseparable de la presencia de las E.I. En los países en que se verifica esa situación, pretender evaluar la presencia de esas firmas, equivale aproximadamente a intentar emitir un juicio sobre la conveniencia económica del modelo global de desarrollo. Obviamente, esto último sólo es posible en la medida en que se introduzcan juicios de valor extraeconómico.

El razonamiento anterior no invalida la conveniencia de analizar los efectos sobre los países de la presencia de las empresas internacionales, lo que deja en evidencia es el hecho de que las conclusiones que se pueden obtener de ese análisis serán insuficientes para emitir un juicio global sobre la conveniencia o inconveniencia de la presencia de esas firmas.

En la práctica, se constata que suelen surgir conflictos de intereses entre las empresas y el medio en que actúan. Se observa que la naturaleza y la intensidad de esos conflictos varía con los sectores de actividad y la ponderación relativa que alcancen respecto a las empresas locales. En términos generales, puede afirmarse que el origen de esas divergencias en los sectores extractivos difiere de aquellos que tienen lugar en el sector manufacturero. Tal vez, la razón principal de esta diferencia sea que la acción de las empresas internacionales en los sectores extractivos se identifica a un modelo de desarrollo que los países

desean superar. Aquel que se basa en la división del trabajo entre países proveedores de materias primas y países productores de manufacturas. La acción en el sector manufacturero, en cambio, corresponde con la voluntad de los países de industrializarse. Pueden existir diferencias de opinión respecto a la orientación y a la modalidad de la industrialización, pero se reconoce que las empresas internacionales industriales representan una de las alternativas para llevar adelante ese proceso.

Existen, sin embargo, fuentes comunes de conflicto en los dos sectores, en particular, las referentes a control por residentes de otros países sobre determinadas decisiones que afectan al país, la magnitud de las remesas de utilidades generadas localmente, la captación de recursos financieros locales y las políticas de personal de las empresas. Las principales fuentes de conflicto "propias" del sector extractivo, se deben a tres hechos:<sup>1/</sup> (i) el incremento de eficiencia de las empresas no se transfiere a los consumidores locales (como puede ocurrir en el sector manufacturero) sino a los de las firmas que compran el producto exportado. Esto implicará diferencias de opinión respecto a las técnicas de producción, nivel de salarios, compras de insumos locales, etc. (ii) La estructura de mercado mundial que enfrenta la empresa, difiere de la que enfrenta el país. La empresa, con actividades en diferentes países, definirá su nivel de producción y de precios en función de las condiciones de la oferta en sus diversas plantas y teniendo en cuenta su participación total en el mercado que ella abastece. Para el país sólo interesa la curva de costo de sus plantas y la participación que ellas tienen en el mercado. Tanto la forma de esa curva como la participación en dicho mercado pueden ser diferentes para el

---

<sup>1/</sup> Un análisis riguroso de los conflictos eventuales en el sector extractivo aparece en "US Private Investment in Latin America: Some questions of National Policy", Leland L. Johnson. The Rand Corporation RM-40922-ISA, Julio 1964.

conjunto de la empresa. Este hecho adquiere mayor relevancia cuando los países plantean la necesidad de pasar a exportar productos industriales. (iii) La diversificación de los riesgos asociados a la actividad en el extranjero puede ser un factor importante en las decisiones de las empresas respecto a inversiones. Sin embargo este es un aspecto irrelevante desde el punto de vista del Gobierno local. Este hecho, unido a los mencionados anteriormente, se traducirá por discrepancias respecto a los programas de expansión de la producción y de elevación del grado de procesamiento a ser efectuado localmente.

En el sector manufacturero, a diferencia de lo que ocurre en el sector extractivo, las empresas suelen enfrentar la competencia de empresas nacionales previamente establecidas. La mayor eficiencia de las empresas internacionales, en la acepción más amplia de eficiencia, que es lo que puede justificar desde el punto de vista del conjunto del país, su entrada en el mercado nacional, les permitirá desplazar empresas nacionales, tanto del mercado de productos como del mercado de factores (trabajo, capital y divisas). Para esas empresas nacionales desplazadas, la presencia de las firmas internacionales será un factor negativo.

Para aquellas empresas que proveen a las empresas internacionales o que emplean los productos fabricados por las empresas internacionales, su presencia se traducirá posiblemente por mejores condiciones de precio, calidad y seguridad que las que tenían antes de la llegada de las EI. Los sectores desfavorecidos tenderán a enfatizar la existencia del proceso de desnacionalización de las industrias. Aquellos para los cuales las EI son una fuente de "economías externas", contraargumentarán destacando el aporte de capitales, tecnológico y de gestión de las EI. No sólo que ambos argumentos tendrán validez sino que, además, están íntimamente ligados entre sí. Lo que permite a las EI crecer más rápidamente que a las nacionales, que es lo que se denomina un proceso de desnacionalización, es justamente el hecho de disponer

de capitales, tecnología y organización superiores a las existentes en las empresas del país. Ese aporte es una condición necesaria para la desnacionalización. En el terreno estrictamente económico, este proceso no hace sino reflejar la superioridad de las EI, que es justamente lo que motiva a los Gobiernos para estimular su entrada a los mercados nacionales.

Este capítulo tiene por objeto comparar la velocidad del proceso de desnacionalización en diferentes países, interpretar el significado de ese proceso, proporcionar antecedentes empíricos respecto a uno de los factores que suelen mencionarse como explicativos, a saber: el tamaño de las firmas de los países en que actúan las firmas americanas, en comparación con estas últimas y, también, analizar el comportamiento de las EI en relación a la exportación de manufacturas. Este último aspecto es particularmente relevante en la medida en que (i) las EI juegan un papel importante en la estructura industrial de muchos países; (ii) poseen condiciones técnicas particularmente favorables para competir en el mercado internacional y (iii) puede llegar a ser una fuente de conflicto en el caso en que la distribución de responsabilidades entre las filiales de distintos países no sea compatible con los intereses de los gobiernos respectivos.

El efecto de la acción de las EI sobre la transferencia de capitales y tecnología hacia los países ya fue parcialmente abordado cuando se analizaban los efectos sobre la economía de Estados Unidos. (Capítulo III. 3.4 y 3.5.)

#### 4.2 Comparación entre el nivel de actividad de las filiales y el crecimiento de la industria de los países en que actúan

Se desea comparar el crecimiento de la actividad de las firmas americanas con el de la industria de los diferentes países en que actúan. Si este último es menor que el primero, se dirá

que existe un proceso de desnacionalización.<sup>1/</sup>

Para efectuar esta comparación en forma rigurosa se debería disponer de indicadores que representasen el mismo concepto para las empresas y para la actividad industrial. No se dispone de ninguno que cumpla exactamente esta condición. En estas circunstancias se recurrirá al crecimiento de las ventas para medir la expansión de las empresas y al crecimiento de la producción para medir el crecimiento de la industria. Como no se dispone de informaciones sectoriales, se trabajará con los valores correspondientes al conjunto del sector manufacturero. El cálculo se efectuará para todos los países para los cuales se dispone de informaciones. (Cuadro 40)

Se observa que con la sola excepción de Brasil, las empresas americanas crecen, entre 1957 y 1965, más rápidamente que la industria de los países en que actúan. El proceso de desnacionalización parece ser especialmente acelerado en el caso de los países europeos. En todos ellos, las empresas americanas se expanden a una tasa del orden de tres veces la del crecimiento industrial. En la gran mayoría de los países, el proceso se acelera en la segunda mitad del período. La responsabilidad de esta aceleración reside en mayor medida, en el aumento de la tasa de crecimiento de las empresas americanas (c.e.a.), que en la disminución del ritmo de crecimiento de la producción industrial de los países (p.i.). En Argentina, en el período 1957-1961, en que c.e.a. era de 23,0 por ciento, promedio anual, la industria prácticamente no crecía (0,5 por ciento). Es decir, la estagnación

---

<sup>1/</sup> En rigor, sólo se podría hablar de "americanización". Existiría proceso de desnacionalización si la actividad de todas las firmas extranjeras, no sólo de las americanas, creciera más rápido que la de las firmas nacionales. Podría darse el caso de que las firmas americanas crecieran más lentamente que el conjunto de la actividad industrial del país, pero que las firmas extranjeras en total se expandiesen más rápido que la industria.

Cuadro 40

CRECIMIENTO DE LAS FIRMAS AMERICANAS MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR Y CRECIMIENTO DE LA  
INDUSTRIA DE LOS DIFERENTES PAÍSES  
(por ciento)

P a í s e s	Argentina	Brasil	México	Venezuela	Canadá	África del Sur	Francia	Alemania	Italia	Inglaterra	Japón	Australia	Filipinas
(a) Tasa de crecimiento anual de las ventas filiales americanas en cada país:													
1957/1961	23.0	8.6	6.8	8.8	1.7	2.9	13.2	19.4	23.0	11.2	15.0	7.8	8.0
1961/1965	13.7	4.7	16.9	13.2	12.3	15.3	21.0	17.7	25.0	10.3	25.0	20.0	11.8
1957/1965	18.0	6.6	11.7	11.0	66.9	8.9	16.9	18.5	24.0	10.8	19.8	13.9	9.9
(b) Tasa de crecimiento anual de la producción industrial de cada país:													
1957/1961	0.5	12.5	8.4	8.4	1.7	5.1	4.7	7.4	10.1	3.3	15.5	4.5	6.4
1961/1965	5.7	2.0	7.4	9.4	9.9	10.9	4.7	5.9	6.4	4.0	10.3	7.4	5.9
1957/1965	3.1	7.1	7.9	8.8	5.7	7.9	4.7	6.7	8.2	3.6	12.9	5.9	6.1
(c) = (a)/(b)													
1957/1961	46.0	0.7	0.8	1.1	1.0	0.6	2.8	2.6	2.3	3.4	1.0	1.7	1.3
1961/1965	2.4	2.4	2.3	1.4	1.2	1.4	4.5	3.0	3.9	2.6	2.4	2.7	2.0
1957/1965	5.8	0.9	1.5	1.3	1.2	1.1	3.6	2.8	2.9	3.0	1.5	2.4	1.6

Fuente: Datos de venta de las filiales: Survey of Current Business, Noviembre 1966.

Datos de producción industrial: U.N. Statistical Yearbook 1965-1968. Elaborado Cepal.

de la industria coexistía con el mayor auge de las ventas de las empresas americanas. Fenómenos semejantes, aunque con menor intensidad, se presentan en otros países. En México p.i. pasa de 8,4 por ciento a 7,4 por ciento anual, entre 1957-1961 y 1961-1965. En cambio, c.p.a. aumenta de 6,8 por ciento a 16,9 por ciento. En Francia, la industria crece a 4,7 por ciento anual en ambos subperíodos, las empresas americanas pasan de 13,2 por ciento entre 1957 y 1961 a 21,0 por ciento en la segunda mitad. En Italia c.e.a. pasa de 23,0 por ciento a 25,0 por ciento en el segundo subperíodo. La industria en su conjunto cae de 10,1 por ciento a 6,4 por ciento. En Brasil, la producción industrial pasa de 12,5 por ciento a 2,0 por ciento entre 1957-1961 y 1961-1965, o sea, cae en una relación de 6 a 1. En cambio, c.e.a. disminuye menos de la mitad, de 8,6 por ciento a 4,7 por ciento. En conjunto, estos antecedentes muestran que la dinámica de las empresas americanas no está necesariamente condicionada por los mismos factores que actúan sobre las empresas nacionales. Mientras para estos últimos la restricción de las fuentes locales de crédito suele ser un factor decisivo de recesión, las EI pueden recurrir a las matrices. Las limitaciones de la capacidad de importar actúan con más fuerza sobre las empresas nacionales que sobre las EI en general. El hecho de fabricar productos "nuevos" les permite resistir mejor los períodos de crecimiento lento o estagnación del poder adquisitivo de los consumidores.

En general, por el hecho de haber resistido mejor durante las épocas de recesión o lento crecimiento, las EI enfrentan en condiciones más favorables los períodos siguientes de expansión.

La sola comparación de las tasas de crecimiento es insuficiente para evaluar este proceso de desnacionalización.

Es necesario conocer la participación que las empresas americanas tienen en la actividad industrial. El hecho de que en Japón, por ejemplo, las empresas americanas crezcan 1,50 veces lo que crece la producción industrial y que en Canadá esta relación sea 1,21, podría sugerir un proceso de desnacionalización mayor en Japón que en Canadá. Sin embargo, esta afirmación adquiere un carácter diferente si se agrega que las ventas de las EI en Japón representan un porcentaje ínfimo de la producción total y que en Canadá no están lejos del 40 por ciento de la producción total.

El paso siguiente consiste entonces en intentar evaluar la participación de las empresas americanas en la producción de los países.

Los indicadores disponibles para esta comparación son más defectuosos que los que se tenía para contrastar las tasas de crecimiento. Sólo permitirán una estimación, en el hecho, una subestimación bastante gruesa.

El valor de las ventas de las empresas americanas será referido al valor bruto de la producción industrial de los países. Se piensa que estos indicadores podrían proporcionar una subestimación por las razones siguientes: (i) en las ventas de las empresas manufactureras no se incluye la refinación de petróleo que sí aparece en la producción industrial; (ii) en el valor bruto de la producción las ventas intermedias aparecen contabilizadas más de una vez. Dado que una proporción importante de las ventas de las firmas americanas, mayor que la que corresponde a la producción total, se concentran en los bienes de uso final (bienes de capital, consumo durable y no durable) este hecho conduciría a una subestimación de la importancia relativa de las ventas y (iii) el valor de la producción puede incluir un aumento de stocks (obviamente esta consideración puede actuar en el sentido inverso).

Suponiendo que el error que se cometa sea una proporción aproximadamente constante de la estimación en los distintos países,



se estarían obteniendo participaciones que permitirían, a lo menos, comparar las situaciones en los diferentes países.

Cuadro 41

RELACION ENTRE EL VALOR DE LAS VENTAS DE LAS FIRMAS AMERICANAS  
Y EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LOS PAISES

Año	País	Por ciento
1963	Argentina	11,0
1965	Brasil	11,0
1965	México	17,0
1965	Canadá	38,0
1965	Alemania	4,0
1963	Inglaterra	8,0
1965	Japón	1,0
1964-1965	Australia	18,0
1965	Filipinas	13,0
1963-1964	Africa del Sur	10,0

Fuente: Valor de las ventas: Survey of Current Business, Noviembre de 1966.  
Valor bruto de la producción industrial: UN: Statistical Yearbook 1968.  
Valor de las tasas de cambio para convertir el VBPI a dólares: UN: Statistical Yearbook, 1968.

Se observa que en los países europeos, donde la desnacionalización parecía más rápida, la participación relativa es aún pequeña. En el otro extremo está Canadá con un ritmo muy lento de desnacionalización, pero con valor absoluto de la participación muy alto.<sup>1/</sup>

<sup>1/</sup> En "Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry" 1968, se indica que en la industria manufacturera el porcentaje controlado por residentes en Estados Unidos sería de 44 por ciento en 1963. Pág. 422.

En Japón coincidiría un ritmo bajo de desnacionalización y una participación pequeña. El caso apuesto se presentaría en Australia con una participación de 18,0 por ciento y un ritmo de desnacionalización relativamente alto ( $c.e.a./p.i. = 2,36$ ).

Estas proporciones, además de constituir estimaciones muy gruesas se refieren al conjunto de la actividad industrial. Para los países, no es indiferente el sector en el que actúan las EI. La desnacionalización de algunos sectores les parece más grave que la de otros. Si la actividad de las empresas americanas se distribuyese entre todos los sectores en la misma proporción en que lo hace la producción total del país, las cifras del Cuadro 41 indicarían no sólo la participación en el conjunto, sino también en cada uno de los sectores. En la práctica, esa situación no se verifica. Para dejarlo en evidencia, en el Cuadro 42 se compara la distribución de las ventas de las firmas americanas con la distribución del valor agregado total. Se supone que la diferencia entre ambos conceptos, valor agregado y ventas, no explica la diferencia de distribución.

Se constata que la estructura sectorial de las ventas es diferente en las distintas regiones y difiere, en cada una de ellas, de la estructura productiva total. Los sectores de Productos Metálicos y Maquinaria, Química y Productos de Caucho, absorben sistemáticamente una proporción mayor de las ventas que del valor agregado total del país. Lo contrario ocurre sistemáticamente con Alimentos y Otros, entre los cuales el sector textil desempeña un papel importante. En consecuencia, la desnacionalización es sectorialmente selectiva. Estudios recientes efectuados en Europa<sup>1/</sup> indican que las filiales americanas

---

<sup>1/</sup> Informe no publicado de la Comisión Europea con sede en Bruselas, presidida por Jean Rey, destinada a estudiar la inversión americana en Europa. "Le Monde", 23/Julio/1970. Suplemento Económico.

Cuadro 42

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS  
AMERICANAS Y DEL VALOR AGREGADO TOTAL EN  
DISTINTAS REGIONES

	Alimen- tos	Papel	Química	Produc- tos cau- cho	Metálicos y Maquina- ria	Otros	Total
<u>Canadá</u>							
Ventas Empresas Americanas	11,6	10,2	13,7	3,5	50,2	10,8	100,0
Valor Agregado total	15,6	8,6	9,2	1,5	38,7	26,4	100,0
<u>América Latina</u>							
Ventas Empresas Americanas	19,2	3,1	24,9	7,3	33,6	11,9	100,0
Valor Agregado total	28,8	2,5	15,3	1,7	23,4	28,3	100,0
<u>Europa</u>							
Ventas Empresas Americanas	8,5	0,8	14,7	3,0	62,6	10,4	100,0
Valor agregado total	12,3	3,0	11,2	1,4	42,2	30,0	100,0

Fuente: Ventas: Survey of Current Business, Noviembre 1966.  
Valor Agregado: U.N. "The Growth of World Industry 1967 Edition",  
Vol. I, 1969.

tendrían una participación de 95 por ciento en el mercado europeo de circuitos integrados, 80 por ciento en calculadores electrónicos, 40 por ciento en bióxido de titanio y 30 por ciento en el sector automovilístico. Todos los sectores señalados experimentaron tasas de crecimiento elevadas en la última década. Estudios referentes al sector plástico,<sup>1/</sup> que es uno de los que ha experimentado la mayor tasa de crecimiento en los últimos años, señalan que en Canadá 65 por ciento de la producción del sector proviene de filiales americanas, un porcentaje mínimo en Alemania y Japón, 5 por ciento en Francia, 10 por ciento en Italia, 30 por ciento en Holanda, 26 por ciento en Inglaterra y algo menos de 5 por ciento bajo el control exclusivo de empresas americanas en Suecia.

En América Latina las ventas de las filiales americanas del sector Químico en 1965, eran de 1.690 millones de dólares.<sup>2/</sup> El valor de la producción de ese sector para el mismo año se estima en 3.270 millones de dólares.<sup>3/</sup> En consecuencia, aproximadamente un 52 por ciento del valor de producción del sector Químico en América Latina, proviene de ventas de firmas americanas. Mientras las ventas en América Latina de las empresas americanas en ese sector crecían a una tasa promedio anual de 15,4 por ciento entre 1959 y 1965, la producción se expandía a 9,8 por ciento anual en el mismo período. La producción del sector manufacturero en su conjunto se expandía a una tasa de 5,6 por ciento anual.

Los antecedentes expuestos señalan que las firmas americanas manufactureras en el exterior crecen más rápidamente que la industria de los países en que actúan y que este proceso suele concentrarse en los sectores más dinámicos. Para poder prever las

---

<sup>1/</sup> "Ecartis Technologiques", "Matières plastiques" OCDE, Paris 1969, Pag. 57-58.

<sup>2/</sup> Survey of Current Business, Noviembre 1966.

<sup>3/</sup> CEPAL, "Las industrias químicas", documento informativo al décimo tercer período de sesiones, Lima, Abril 1969.

consecuencias de este proceso habría que interpretarlo. Es decir, analizar las implicaciones tanto para las empresas como para los gobiernos. La reacción de unas y otros dependerá justamente de esas implicaciones. El análisis exhaustivo del problema planteado escapa a los objetivos del estudio, sin embargo, se intentará esbozar algunas consideraciones e hipótesis al respecto.

Antes de entrar en ese terreno es necesario disponer de antecedentes respecto a dos aspectos que pueden ser relevantes para la interpretación: el tamaño relativo de las firmas americanas y el comportamiento de esas empresas en relación a la exportación desde los países en que actúan.

#### 4.3 Comparación entre el tamaño de las empresas americanas y el tamaño de las mayores empresas de los países en que actúan

Esta sección tiene por objeto comparar el tamaño de las mayores empresas americanas con el de las mayores empresas de los países europeos y Japón, en un momento dado, 1968.

La información que se expone a continuación permitirá tener una visión de la situación a que se ha llegado después de la violenta expansión de las filiales americanas en el exterior y del consiguiente proceso generalizado de desnacionalización, de la disminución no menos violenta de la participación americana en la producción mundial de determinados sectores y en las exportaciones mundiales y del rápido crecimiento de la economía japonesa y de la europea, particularmente de la primera de ellas. Se aceptará como dato el que el tamaño de las empresas es un factor explicativo importante de la capacidad de innovación tecnológica, de expansión, de diversificación de actividades y de conquista de mercados externos, sea en forma de exportaciones o de establecimientos de plantas en otros países. Esta sección se limitará a constatar las diferencias que se observan entre los diferentes países y sectores.

Como indicador de tamaño se suelen emplear: el volumen de ventas, de empleo, de capital invertido y de capital total. Las diferencias en las prácticas contables, en las normas legales y en la estructura de financiamiento aconsejan concentrar la atención en los dos primeros, ventas y empleo.

Se comparan primero, las mayores firmas americanas con las mayores de los otros países de economía de mercado.<sup>1/</sup>

Se observa que la relación varía de acuerdo al indicador. En términos de volumen de empleo las firmas americanas son sólo ligeramente mayores que las de los otros países. En el volumen de venta y en el capital invertido, las americanas más que duplican las concurrentes. El hecho de que la comparación de capital invertido de un valor mayor que la de capital total está reflejando la mayor participación en el capital total que tiene el capital invertido en las firmas americanas.

La diferencia en el volumen de ventas por empleado, sugiere una mayor intensidad de capital y/o una mayor eficiencia en su utilización en las firmas americanas, supuesto compatible con la relación que se observa entre el activo total y el personal de cada grupo de firmas.

El empleo de las diez mayores firmas no americanas equivale aproximadamente al empleo industrial en Brasil y el valor de las ventas de esas empresas corresponde aproximadamente al valor del Producto Bruto de ese país. El valor de las ventas de las 20 mayores empresas americanas tiene el mismo orden de magnitud que

---

<sup>1/</sup> Las fuentes de información para todos los Cuadros que se presentan, son: Para Estados Unidos: "The Fortune Directory of the 500 Largest Industrial Corporations", Fortune, 15 Mayo 1969. La agrupación sectorial para esas firmas, que no aparece en esa fuente, se hizo en base a "Thomas Register" Vol. VII. Para los otros países: "The Fortune Directory, The 200 Largest Industrial Corporations", 15 Agosto 1969.

Cuadro 43  
COMPARACIÓN DE LAS 10, 20 Y 50 MAYORES EMPRESAS AMERICANAS CON LAS SIMILARES NO AMERICANAS  
(mil millones de dólares)

Empresas	Firmas americanas				Firmas no americanas				9	10	11	12	13	14
	1 Ventas	2 Activo	3 K Invertido	4 Personal	5 Ventas	6 Activo	7 K Invertido	8 Personal	1/5	2/6	3/7	4/8	1/4	5/8
10 Mayores	94,413	86,083	51,273	2,614	36,114	44,930	23,061	2,064	2.61	1.92	2.22	1.27	36.11	17.50
20 Mayores	129,444	119,012	70,652	3,863	55,618	62,547	29,409	3,469	2.33	1.90	2.40	1.11	33.51	16.03
50 Mayores	196,266	177,626	98,888	6,174	94,329	104,259	43,275	5,621	2.08	1.70	2.29	1.10	31.79	16.78

Cuadro 44  
COMPARACIÓN DE LAS 10, 20 y 40 MAYORES EMPRESAS AMERICANAS CON LAS SIMILARES JAPONESAS  
(mil millones de dólares)

Empresas	Firmas americanas				Firmas japonesas				9	10	11	12	13	14
	1 Ventas	2 Activo	3 K Invertido	4 Personal	5 Ventas	6 Activo	7 K Invertido	8 Personal	1/5	2/6	3/7	4/8	1/4	5/8
10 Mayores	94,413	86,083	51,273	2,614	15,684	19,024	5,048	744	6.02	4.53	10.16	3.51	36.11	21.07
20 Mayores	129,444	119,012	70,652	3,863	22,944	28,330	7,139	1,069	5.64	4.20	9.90	3.61	33.51	21.47
40 Mayores	179,030	161,754	90,720	5,601	31,404	38,667	9,358	1,407	5.70	4.18	9.69	3.98	31.96	22.32

el producto bruto de América Latina. Sin embargo, el número de personas empleadas equivale a aproximadamente un tercio de la ocupación en la industria manufacturera de América Latina.

Obviamente, las comparaciones de tamaño entre las empresas de Estados Unidos y los países tomados individualmente dan diferencias mayores. Desde el punto de vista de cada país, es esa la comparación que interesa. Se compararán las mayores empresas de algunos países con las de Estados Unidos.

Tomando primero el caso de Japón, aparentemente el más serio competidor de Estados Unidos, se observa (Cuadro 44) que la relación de volumen de venta es de 6 a 1 para las 10 mayores firmas de cada país. La comparación de los capitales invertidos y de los activos totales deja en evidencia la diferencia notable en la estructura de financiamiento de las empresas de ambos países. En Japón, el capital propio de las empresas aparece igual a 25 por ciento del activo total. En Estados Unidos esa relación es de 56 por ciento.

Se observa que la venta por persona ocupada en Japón es superior a la correspondiente para el conjunto de las mayores empresas no americanas; pero corresponde a aproximadamente dos tercios de la de las americanas. A medida que aumenta el número de empresas consideradas, la diferencia disminuye. A medida que disminuye el tamaño de las empresas en Estados Unidos, cae la relación ventas/empleo. En Japón ocurre lo contrario. La diferencia entre el volumen de venta de las empresas también disminuye cuando se consideran más empresas. Es decir, el tamaño de las empresas cae más rápidamente en Estados Unidos que en Japón.

Las 10 mayores de Japón emplean un tercio de la ocupación industrial de Brasil y el valor de sus ventas equivale a algo menos del doble del producto industrial de ese país.



Cuadro 45  
COMPARACIÓN DE LAS 10 Y 20 MAYORES EMPRESAS AMERICANAS CON LAS SIMILARES ALEMANAS  
(Mil millones de dólares)

Empresas	Firmas americanas				Firmas alemanas				9	10	11	12	13	14
	1	2	3	4	5	6	7	8						
	Ventas	Activo	K Invertido	Personal	Ventas	Activo	K Invertido	Personal	1/5	2/6	3/7	4/8	1/4	5/8
10 Mayores	94,413	86,083	51,273	2,614	15,451	13,981	5,045	1,146	6.11	6.16	10.16	2.28	36.11	13.48
20 Mayores	129,444	119,012	70,652	3,863	23,117	20,749	6,590	1,658	5.60	5.74	10.72	2.33	33.51	13.94

Cuadro 46  
COMPARACION DE LAS 10, 20 Y 40 MAYORES EMPRESAS AMERICANAS CON LAS SIMILARES INGLESAS  
(Mil millones de dólares)

Empresas	Firmas americanas				Firmas inglesas				9	10	11	12	13	14
	1	2	3	4	5	6	7	8						
	Ventas	Activo	K Invertido	Personal	Ventas	Activo	K Invertido	Personal	1/5	2/6	3/7	4/8	1/4	5/8
10 Mayores	94,413	86,083	51,273	2,614	20,649	23,679	12,464	1,751	4.57	3.64	4.11	1.49	36.11	11.79
20 Mayores	129,444	119,012	70,652	3,863	28,364	32,126	16,901	2,344	4.56	3.70	4.18	1.65	33.51	12.10
40 Mayores	179,030	161,754	90,720	5,601	37,583	41,619	21,760	3,296	4.76	3.88	4.16	1.69	31.96	11.40

Cuadro 47  
COMPARACION DE LAS 10 Y 20 MAYORES EMPRESAS AMERICANAS CON LAS SIMILARES FRANCESAS  
(Mil millones de dólares)

Empresas	Firmas americanas				Firmas francesas				9	10	11	12	13	14
	1	2	3	4	5	6	7	8						
	Ventas	Activo	K Invertido	Personal	Ventas	Activo	K Invertido	Personal	1/5	2/6	3/7	4/8	1/4	5/8
10 Mayores	94,413	86,083	51,273	2,614	11,908	9,297	4,085	569	7.93	9.26	12.55	4.59	36.11	20.91
20 Mayores	129,444	119,012	70,652	3,863	17,984	16,745	6,074	1,118	7.20	7.11	11.63	3.46	33.51	16.09

Pasando ahora al país europeo de mayor crecimiento, Alemania, se constata la misma relación de 6 a 1 observada en Japón, respecto al volumen de ventas. La relación de términos de empleo es menor que en el caso de Japón. Las mayores empresas alemanas tienen un volumen similar de ventas a las mayores japonesas, pero 50 por ciento más de personal, o sea, una relación ventas/empleo equivalente a dos tercios de la japonesa, menor que la del conjunto de las no americanas y algo menos de un tercio de la de las americanas. Al igual que lo que ocurría con las japonesas, al considerar más empresas, la relación de ventas disminuye. Es decir, el tamaño disminuye más lentamente en Alemania que en Estados Unidos.

Cuando se analiza el país europeo en que Estados Unidos tiene la mayor inversión directa, Inglaterra, se observa una diferencia en el tamaño de las empresas menor que en los otros casos. En términos de volumen de venta, las americanas son 4,5 veces mayores que las inglesas, pero si se considera el empleo la relación es sólo de 1,5 a 1. El cociente ventas/empleo es inferior al de las firmas alemanas y aproximadamente la mitad del que se constataba en las japonesas.

A diferencia de lo que se notaba en Japón y Alemania, a medida que aumenta el número de empresas, la diferencia de ventas y empleo crece. Esto implica que el tamaño de las firmas inglesas disminuye más rápidamente que las americanas y, en consecuencia, más que el de las japonesas y alemanas.

Cuando se pasa a las francesas, las diferencias de tamaño aumentan notoriamente. Las 10 mayores firmas francesas tienen un volumen de ventas que corresponde a un octavo de las americanas. En términos de empleo, la relación es de 4 a 1. Sin embargo, el cociente ventas/empleo, es notoriamente mayor que en las inglesas y alemanas y poco inferior a las japonesas. Cuando se

pasa de las 10 a las 20 mayores, esta relación cae significativamente, cosa que sólo ocurría hasta ahora en Estados Unidos.

En resumen, tomadas en conjunto las mayores empresas no americanas, son sólo ligeramente menores en términos de empleo y aproximadamente iguales a la mitad, en términos de venta, que las americanas. Individualmente consideradas, las inglesas son las que están más cerca de las americanas, tanto en venta como en empleo, luego vienen japonesas y alemanas y, por último, las francesas. Considerando la relación ventas/empleo, las inglesas son las que están más lejos de las americanas. Las más próximas son las japonesas.

Naturalmente, todas estas relaciones dependen de los sectores a que pertenecen las empresas consideradas. Para visualizar la situación a nivel de sectores se comparará la mayor empresa de cada sector entre los diferentes países. Como indicador de tamaño se emplean el volumen de ventas y el empleo. Las mayores de Estados Unidos se toman como referencia igual a 100. El grado de diversificación de las grandes empresas es tan vasto que en muchos casos la asignación a determinados sectores es relativamente arbitraria.

Las cifras del Cuadro 48 muestran que la situación varía de acuerdo a los sectores. En cinco sectores, Petróleo, Material de Transporte, Material Eléctrico y Electrónico, Productos de Caucho y Papel, las mayores empresas no americanas son inferiores al 50 por ciento de la mayor empresa americana. En el segundo de los mencionados, se trata de una empresa alemana, en el tercero holandesa, y en los otros tres de inglesas.

En Siderurgia (inglesa), Metalurgia (francesa), Mecánica (suiza), Plásticos (japonesa) y Bebidas (inglesa), las mayores empresas no americanas representan más del 50 por ciento y menos del 75 por ciento de la mayor empresa americana del sector respectivo (en volumen de ventas).

Cuadro 48  
COMPARACIÓN ENTRE EL TAMAÑO DE LA MAYOR EMPRESA DE CADA PAÍS, EN CADA SECTOR,  
Y LA MAYOR EMPRESA AMERICANA. 1968  
(Por ciento)

Sectores	Estados Unidos	Alemania	Francia	Inglaterra	Italia	Holanda	Japón	Suiza	Canadá	Suecia
<u>Petróleo</u>										
Ventas	100	4.3	7.8	23.1	10.3	-	2.8	-	-	-
Empleo	100	21.3	10.6	45.0	39.7	-	1.8	-	-	-
<u>Siderurgia</u>										
Ventas	100	39.2	16.4	57.9	19.6	8.7	27.7	-	12.0	-
Empleo	100	44.0	23.5	126.4	18.6	10.1	19.5	-	10.7	-
<u>Metalurgia</u>										
Ventas	100	39.8	50.2	24.9	-	-	-	16.0	39.4	28.7
Empleo	100	65.2	1/	65.9	-	-	-	22.4	57.1	59.2
<u>Mecánica</u>										
Ventas	100	-	37.6	24.4	34.7	-	24.0	53.8	49.7	-
Empleo	100	-	88.3	81.5	98.6	-	26.2	143.1	73.2	-
<u>Material de Transporte</u>										
Ventas	100	12.9	4.3	9.8	9.4	-	9.3	-	-	3.3
Empleo	100	19.2	8.1	24.9	33.9	-	9.0	-	-	3.3
<u>Mat.Eléctrico y Electrónico</u>										
Ventas	100	30.5	14.1	31.3	-	39.0	33.1	-	5.7	7.1
Empleo	100	106.0	31.9	96.3	-	109.5	63.7	-	10.0	20.1
<u>Minerales no Metálicos</u>										
Ventas	100	77.1	70.7	28.5	-	-	44.5	-	-	-
Empleo	100	49.2	162.9	38.9	-	-	23.6	-	-	-
<u>Tabaco</u>										
Ventas	100	-	23.9	114.2	-	-	-	-	-	-
Empleo	100	-	52.9	445.3	-	-	-	-	-	-
<u>Plásticos</u>										
Ventas	100	-	-	-	-	-	54.0	-	-	-
Empleo	100	-	-	-	-	-	71.7	-	-	-
<u>Bebidas</u>										
Ventas	100	-	-	54.3	-	-	28.7	-	47.5	-
Empleo	100	-	-	72.3	-	-	44.6	-	41.6	-
<u>Química</u>										
Ventas	100	54.8	26.0	85.3	66.5	14.8	12.8	17.9	-	-
Empleo	100	79.8	25.0	163.9	124.7	21.6	13.4	21.0	-	-
<u>Farmacéutica</u>										
Ventas	100	-	-	45.7	-	-	60.2	84.6	-	-
Empleo	100	-	-	75.4	-	-	41.7	86.1	-	-
<u>Productos de caucho</u>										
Ventas	100	-	31.1	36.9	34.2	-	10.3	-	-	-
Empleo	100	-	56.8	85.6	57.9	-	11.9	-	-	-
<u>Papel</u>										
Ventas	100	-	-	43.4	-	-	-	-	36.4	19.9
Empleo	100	-	-	99.7	-	-	-	-	37.4	57.4
<u>Alimenticia</u>										
Ventas	100	-	-	14.7	-	-	19.5	79.8	30.1	-
Empleo	100	-	-	73.8	-	-	34.2	191.6	27.7	-
<u>Textil</u>										
Ventas	100	-	74.2	85.4	-	56.7	34.3	-	-	-
Empleo	100	-	111.8	181.9	-	80.4	44.4	-	-	-

Fuente: Elaborado por CEPAL en base a las siguientes fuentes:

Para EU: "The Fortune Directory of the 500 Largest Industrial Corporations", 15 Mayo 1969. La agregación sectorial se hizo en base a "Thomas Register", Vol. VII.

Para los otros países: "The Fortune Directory - The 200 Largest Industrials", 15 Agosto 1969.

Nota : Los casilleros en que no aparece ninguna cifra indican que la mayor empresa de ese sector y país no está entre las docientas mayores fuera de EU.

1/ : La fuente de información solo daba el empleo de una de las plantas.

En Minerales no metálicos (Alemania), Química (Inglaterra), Alimentos (Suiza), Textil (Inglaterra) y Farmaceutica (Suiza), la mayor empresa no americana equivale a más del 75 por ciento de la mayor americana.

Sólo en un sector, Tabaco, la mayor empresa americana es inferior a la mayor de los otros países (inglesa).

En términos de empleo, en la mitad de los sectores la mayor empresa americana es inferior a empresas de otros países: Siderurgia (Inglaterra), Mecánica (Suiza), Material Eléctrico (Alemania y Holanda), Minerales no metálicos (Francia), Tabaco (Inglaterra), Química (Inglaterra e Italia), Alimentos (Suiza) y Textil (Francia e Inglaterra).

Como apreciación general, se puede afirmar que la diferencia entre el tamaño de las empresas americanas y las de los países concurrentes se manifiesta, en forma significativa en el volumen de ventas. En número de empleados esa diferencia se reduce notoriamente. Es justamente el volumen de actividades, lo que favorece su instalación en diversos países y les permite desarrollar campañas de promoción comercial a escala internacional. Por otra parte, ese gran volumen, diversificación y dispersión geográfica constituye un estímulo permanente al perfeccionamiento de las técnicas internas de gestión de las empresas.

#### 4.4 Comportamiento de las firmas americanas en relación con la exportación de manufacturas

El análisis del comportamiento de las EI respecto a la exportación de manufacturas, es necesario desde varios puntos de vista:

1º El papel cada vez más importante que las EI están desempeñando en los sectores industriales de diferentes países, hace que la exportación de productos manufacturados desde ellos, dependa en proporción creciente del comportamiento de esas empresas. En

determinados sectores, en general los más dinámicos, de países menos desarrollados, esas empresas tienen prácticamente la responsabilidad total de la producción. Son justamente esos países, en que se plantea con mayor intensidad la necesidad de expandir la exportación de productos manufacturados. Es evidente, entonces, que el grado en que se alcance el objetivo señalado en esos países, dependerá, en parte, de las decisiones de las EI.<sup>1/</sup>

2º Las condiciones de tamaño, tecnología, "management" y canales de comercialización determinan que estas empresas estén en condiciones técnicas iguales o más favorables que las nacionales para enfrentar el mercado internacional. Es decir, no sólo tienen una participación importante, en términos de volumen de ventas, sino que además, constituyen el grupo de empresas con mayores condiciones para exportar. En el caso de estas empresas, además de los incentivos habituales con que los países estimulan la exportación, las autoridades disponen de otros mecanismos de presión que son los que se refieren a la remesa de utilidades. El éxito que se obtenga con estas presiones, dependerá de la posición relativa en que cada país se encuentre. En otras palabras, las reglas del juego que los países adopten a este respecto, deben ser coherentes con la importancia que los países asignen a la presencia de las EI y con los objetivos generales de la estrategia de industrialización.

3º Uno de los aspectos relevantes de la estrategia industrial es el referente a los niveles de protección frente a las importaciones. Estos niveles han sido uno de los factores determinantes de la entrada de las firmas internacionales en los diferentes mercados. Si para substituir importaciones, las EI que se

---

<sup>1/</sup> Para el caso brasilero ver: Capítulo VI del estudio citado en página 1. Para el caso de Canadá ver: Safarian op. cit. Capítulo IV.

establecen en un país, requieren de protección aduanera, significa que sus costos no son competitivos con el de los productos importados y, en consecuencia, sólo podrán exportar con subsidios que compensen las diferencias de costos. Además, el nivel y la selectividad de la estructura tarifaria determinará el grado en que las EI podrán especializar la producción de las distintas plantas. Una protección alta o indiscriminada inducirá a las filiales a fabricar toda la gama de productos posibles con la consiguiente pérdida de poder competitivo en el mercado internacional.

En consecuencia, la política de protecciones que se aplique, será uno de los factores determinantes en la conducta de las EI frente a la exportación.<sup>1/</sup>

4º Los procesos de integración regional, que están destinados a ampliar los mercados, estimular la especialización y, por consiguiente, disminuir los costos de producción, constituyen un estímulo adicional para el establecimiento de las EI. El flujo de exportación de productos manufacturados entre los países miembros de la región estará parcialmente determinado por la distribución de las filiales en los distintos países. Esto puede contribuir a que países que individualmente considerados no fuesen atractivos desde el punto de vista de las EI, puedan pasar a serlo como sede de plantas destinadas a abastecer la región.

La mayor flexibilidad y la total independencia de las EI, respecto a los intereses particulares de los países, les otorga una ventaja evidente respecto a las firmas nacionales, en la conquista de estos mercados ampliados. Por lo tanto, las políticas que los países adopten frente a las EI, tendrán una inmediata repercusión sobre la evolución y el contenido de los procesos de integración regional.

---

<sup>1/</sup> Ver "Brazil, Industrialization and Trade Policies", Joel Bergsman, Capítulo III, Oxford University Press, 1970.

59 Es conocida la relación que existe entre el dinamismo de la exportación de los diferentes productos manufacturados y su grado de sofisticación tecnológica. En consecuencia, el dinamismo de la exportación de los diferentes países dependerá, en parte, del tipo de producto que las EI decidan fabricar en cada uno de ellos o en cada una de las regiones. Ahora bien, el tipo de producto fabricado en gran escala y destinado a la exportación, puede ser decisivo en el efecto de difusión de tecnología desde las EI hacia el medio industrial en que actúan. Si se consolidara lo que parece ser la tendencia de las firmas internacionales, a exportar desde los países menos desarrollados los modelos parcialmente superados, destinados a los mercados de reposición, o los productos nuevos, más simples, o las partes más simples de productos complejos, que se integran en los países de origen, se tendrían que reconsiderar parcialmente los análisis que atribuyen a la presencia de las EI el carácter de un propulsor tecnológico para los países.

Por lo tanto, el comportamiento de las EI respecto al tipo de producto fabricado y exportado, puede tener una repercusión importante sobre el papel que éstas desempeñan en relación con la superación del nivel tecnológico del país en que actúan.

60 Como se señalara anteriormente, una de las posibles fuentes de conflicto entre las EI y los Gobiernos, reside en el hecho de que las filiales instaladas en un determinado país definen su comportamiento en función de los intereses generales de la firma y basándose en las condiciones existentes en el conjunto de los países en que actúa la EI. En ciertos casos, las decisiones definidas por ese proceso pueden no coincidir con las que se habrían adoptado si la filial hubiese tomado en cuenta exclusivamente las condiciones locales y sus intereses como firma independiente. Si las dos decisiones coincidiesen, pero aún así entrasen en contradicción con los intereses del gobierno, el problema relevante dejaría de ser el hecho de formar parte de una EI.



La decisión de exportar o concentrarse en el mercado interno, es justamente uno de los casos en que puede plantearse la situación antes descrita. Esto significa que el comportamiento de las EI, frente a la exportación, puede permitir evaluar el efecto real que tiene para la economía de los países el hecho de que determinadas definiciones sean adoptadas por centros de decisión que actúan con un sistema de coordenadas diferente del que emplean los países.

Los aspectos anteriores han sido objeto de estudios relativamente detallados pero efectuados a nivel de países.<sup>1/</sup> El objeto de esta sección es analizar, en el nivel de generalidad permitido por las escasas informaciones disponibles, la situación que se presenta en las diversas regiones en que actúan las empresas americanas, en relación con la exportación de manufacturas.

A diferencia de lo que ocurre en los sectores extractivos, las empresas manufactureras se han concentrado, hasta ahora, en los mercados internos de las diferentes regiones. En el Cuadro 49 se observa que las empresas petrolíferas vendían en América Latina un 41 por ciento de su producción<sup>2/</sup> y exportaban el resto; las de Minería vendían en la región un 17 por ciento y un 21 por ciento las del sector agrícola. En cambio, las del sector manufacturero sólo exportaban un 4 por ciento. El 96 por ciento era vendido localmente.

La concentración en el mercado interno de las empresas americanas manufactureras, ocurre en todas las regiones. En Europa, que es donde la abertura hacia el exterior es mayor, un 78 por ciento de la producción es vendida en los países en que

---

1/ Ver trabajos citados en págs. 1 y 168.

2/ En Canadá, Europa y Oceanía, las actividades de refinación de petróleo predominan sobre las de extracción. Esto explica el alto porcentaje vendido localmente.

Cuadro 49

DISTRIBUCION ENTRE VENTAS LOCALES Y EXPORTACION EN LOS  
DIFERENTES SECTORES Y REGIONES. 1957  
( Porciento )

Sectores	Regiones	Todas las Areas	Canadá	América Latina	Europa	Africa	Asia	Oceanía
<u>Total Sectores</u>								
Ventas locales		73	83	59	84	79	49	93
Exportaciones Estados Unidos		10	12	21	2	9	8	1
Exportaciones otros países		17	5	20	14	12	43	6
<u>Petróleo</u>								
Ventas locales		66	94	41	92	93	41	98
Exportaciones Estados Unidos		10	6	31	-	...	8	-
Exportaciones otros países		24	-	28	8	1	51	2
<u>Agricultura</u>								
Ventas locales		37	97	21	100	-	13 <sup>1/</sup>	
Exportaciones Estados Unidos		38	3	44	-	96	87 <sup>1/</sup>	
Exportaciones otros países		25	-	35	-	4	...	
<u>Minería</u>								
Ventas locales		16	17	13	26	21	46 <sup>1/</sup>	-
Exportaciones Estados Unidos		44	54	42	6	32	22 <sup>1/</sup>	-
Exportaciones otros países		40	29	45	67	47	31 <sup>1/</sup>	
<u>Manufacturas</u>								
Ventas locales		84	84	96	78	92	80	93
Exportaciones Estados Unidos		6	10	2	3	...	6	...
Exportaciones otros países		10	6	2	19	8	14	7

1/ Asia y Oceanía, total.

... Menos de US\$ 500.000.

Fuente: US Business Investment in Foreign Countries 1960. Elaborado CEPAL.

están establecidas las firmas. La menor abertura se daba en 1957, en América Latina. Esta situación parece haberse mantenido sin modificaciones significativas entre esa fecha y 1965. (Cuadro 50.)

En el caso de Canadá, la exportación se dirige preferentemente a Estados Unidos, lo contrario ocurre en las otras regiones. En el caso de Europa, puede suponerse que parte importante de esas exportaciones están vinculadas a la existencia de las agrupaciones regionales y, en particular, del Mercado Común.

El contenido de los productos exportados varía según las regiones. En América Latina, las exportaciones en 1965, estaban constituidas básicamente por productos alimenticios y químicos. Estos últimos eran principalmente productos de origen vegetal, sujetos a procesos extremadamente simples de elaboración. Atribuirles el carácter de manufacturas, constituye casi un eufemismo. En el sector Alimentos, la exportación representaba un 22 por ciento de las ventas, un 11 por ciento en Papel y un 10 por ciento en Química. En todos los otros, era inferior.

En Canadá, casi un 50 por ciento de la exportación estaba asociada a productos ligados al papel. En ese sector se exportaba un 60 por ciento de las ventas. Le seguía en importancia, los metálicos básicos, entre los cuales, el aluminio jugaba un papel importante. La exportación en ese sector constituía un 39 por ciento de las ventas. Tanto en este caso como en América Latina, los principales sectores de exportación de manufacturas, estaban constituidos principalmente por recursos naturales con grados variables de elaboración. En Canadá, sin embargo, junto a los recursos naturales aparecen, aunque con menor ponderación, exportación de maquinaria y automóviles, destinada aproximadamente mitad a Estados Unidos y mitad a terceros países.

En Europa, la situación es fundamentalmente diferente. El principal producto de exportación de las firmas establecidas en esa región son los automóviles. Un cuarto de las ventas se destina

Cuadro 50

## DESTINO DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS

	Ventas Locales				Exportaciones a Estados Unidos				Exportaciones a otros países			
	1957	1962	1963	1965	1957	1962	1963	1965	1957	1962	1963	1965
Todas las áreas	84	82	82	82	6	4	4	4	10	14	14	14
Canadá	84	83	82	81	10	10	10	11	6	7	8	8
América Latina	96	91	92	93	2	1	2	2	2	8	6	5
Europa	78	77	77	77	3	1	1	1	19	22	22	22
Otras áreas	89	94	93	93	2	2	1	2	9	4	5	5

Fuente: Cuadro <sup>49</sup> y Survey of Current Business, Noviembre 1966.  
Elaborado CEPAL.

CUADRO 51

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN 1965  
( % ) - VENTAS TOTALES = 100

Areas	Total de los sectores	Productos alimenticios	Papel	Química	Productos de caucho	Metales básicos y Productos Metálicos	Maquinaria eléctrica	Maquinaria eléctrica	Equipo de Transporte	Otros productos
<u>Total de las áreas</u>										
Ventas locales	82	87	53	84	91	75	77	88	84	83
Exp. a EU	4	3	35	2	0	8	3	1	3	3
Exp. a otros países	14	10	12	14	9	17	20	11	13	14
<u>Canadá</u>										
Ventas locales	81	90	40	88	98	61	87	93	89	87
Exp. a EU	11	2	47	5	1	17	7	2	6	8
Exp. a otros países	8	8	13	7	1	22	6	5	5	5
<u>América Latina</u>										
Ventas locales	93	78	89	90	99	96	94	98	100	97
Exp. a EU	2	5	3	2	-	-	1	0	0	2
Exp. a otros países	5	17	8	8	1	4	5	2	0	1
<u>Europa</u>										
Ventas locales	77	92	92	76	78	82	68	84	73	74
Exp. a EU	1	1	-	1	0	1	2	1	1	1
Exp. a otros países	22	7	8	23	22	17	30	15	26	25
<u>Otras áreas</u>										
Ventas locales	93	73	95	91	96	97	95	90	96	95
Exp. a EU	2	9	-	3	-	-	1	2	-	1
Exp. a otros países	5	18	5	6	4	3	4	8	4	4

Fuente: Survey of Current Business, Noviembre 1966. Elaborado CEPAL.

a la exportación. Le sigue en importancia, la maquinaria no eléctrica, en la cual la exportación constituye un tercio de las ventas. Vienen luego, los productos químicos, en los cuales las exportaciones constituyen, también, un cuarto de las ventas.

En Otras Areas , la situación es similar a América Latina, aunque con mayor ponderación de los productos con grado más avanzado de elaboración (productos químicos, maquinaria eléctrica y automóviles). La exportación desde las filiales establecidas en Japón, representaba algo menos de un tercio de la exportación total de las filiales instaladas en la región.

El grado de abertura hacia las exportaciones y la importancia relativa de éstas respecto a las exportaciones totales, varía fuertemente en los distintos países.

La mayor abertura se da en Bélgica, Holanda, Luxemburgo, donde las exportaciones representan 35 por ciento de las ventas. Luego, vienen Alemania e Inglaterra, con 27 y 25 por ciento, respectivamente. De los países para los cuales se dispone de información, aquel en que la concentración en el mercado interno aparece mayor, es Japón, donde las exportaciones sólo representan 8 por ciento de las ventas. Canadá es el país en que las exportaciones provenientes de las filiales manufactureras tienen la mayor ponderación respecto a las exportaciones totales de manufacturas; en ese país alcanzan una participación de 48 por ciento. Luego, viene Inglaterra con 17 por ciento. En Japón esas exportaciones sólo representan 1 por ciento del total. (Cuadro 52.)

Naturalmente, estas últimas relaciones entre exportaciones de las filiales y exportaciones totales, dependen de la participación de las filiales en la producción total. Para saber si el grado de abertura de las empresas americanas es mayor o menor del de las empresas no americanas de cada país, se puede comparar la relación (columna 5 del Cuadro 52), exportaciones de filiales con exportaciones totales, con la proporción de la producción

Cuadro 52

IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS  
RESPECTO A LA PRODUCCION Y A LAS EXPORTACIONES TOTALES. 1965  
Millones de dólares

Países	Filiales manufactureras			Total país	
	Ventas totales (1)	Exporta- ciones (2)	Relación (3)=(2)/(1) %	Exportación manufactu- ras (4)	Relación (5)=(2)/(4) %
Canadá	13.445	2.537	19	5.280	48
Bélgica, Holanda y Luxemburgo	1.580	557	35	8.800	6
Francia	2.685	440	17	7.330	6
Alemania	4.356	1.160	27	15.920	7
Italia	1.272	184	14	5.610	3
Inglaterra	7.510	1.887	25	11.180	17
Japón	920	72	8	7.830	1

Fuente: Survey of Current Business, Noviembre 1966.

industrial del país que se origina en las filiales americanas. Si la primera fuese mayor que la segunda, se podría afirmar que las filiales tienen una abertura mayor hacia la exportación que las empresas nacionales. A pesar de que las estimaciones que se tienen para esa segunda relación son muy gruesas (Cuadro 41), parece posible afirmar, por lo menos en los cuatro países para los cuales se tiene información, que las filiales no parecen menos abiertas a la exportación que las firmas locales.

Cuadro 53  
PARTICIPACION DE LAS FILIALES EN LAS EXPORTACIONES Y  
EN LA PRODUCCION

Países	Exportación filiales/ Exportación total (1)	Venta filiales/ Producción total (2)
	%	%
Canadá	48	38
Alemania	7	4
Inglaterra	17	8
Japón	1	1

Fuente: Cuadros 52 de 4.4 y 41 de 4.2.

Si se supone que el valor de la relación (2) constituye una estimación razonable, se concluiría que las filiales tienen un grado de abertura igual al doble que las firmas nacionales en Inglaterra y Alemania; algo mayor que las nacionales en Canadá y exactamente igual que ellas en Japón. Si se acepta la hipótesis de que la columna (2) constituye una subestimación del orden de 30 por ciento, se tendría aún una mayor abertura de las filiales que de las nacionales en Inglaterra y Alemania, ligeramente menor en Canadá y del orden de 30 por ciento menor en Japón.

El hecho de que la proporción que las filiales destinan a la exportación no sea menor (tal vez mayor) que la que destinan



las firmas nacionales, implica que cuando se les objeta por no incrementar las exportaciones, lo que se esta criticando es el no aprovechamiento pleno de sus posibilidades de exportación que, se supone, son mayores que las de las firmas nacionales. En particular, en el caso de los países menos desarrollados, donde se sabe que las firmas nacionales encuentran dificultades para competir en el mercado internacional.

Es posible que en los últimos años la situación se haya modificado algo respecto a lo que describían los datos para 1965. Uno de los factores importantes en esta eventual modificación, sería la creciente competencia que las firmas americanas están enfrentando con los productos japoneses. No sólo en el mercado internacional sino también en el propio Estados Unidos. Este hecho, aparentemente, estaría motivando a las firmas americanas a desplazar hacia países de mano de obra barata, determinadas líneas de producción o, simplemente, aquellas etapas del proceso productivo que requieren uso intensivo de mano de obra. Por otra parte, a medida que se amplían los mercados de las filiales en el exterior, aumentan las posibilidades de establecer escalas de producción compatibles con el mercado internacional. Otro factor importante parece ser la creciente competencia que está teniendo lugar en los países en desarrollo entre diversas firmas internacionales. Empresas que antes gozaban de situaciones monopólicas o semimonopólicas y que, por lo tanto, podían producir con escalas antieconómicas, se están viendo forzadas a ampliar sus plantas con vistas a la exportación para poder competir en el mercado interno de los países en que estaban instaladas y simultáneamente intensificar la especialización de las filiales, en particular, al interior de los mercados regionales. Este proceso se ve fuertemente estimulado por los incentivos que los gobiernos están otorgando, en medida creciente, para la exportación de manufacturas. Además de los incentivos, los gobiernos parecen estar comenzando a presionar directamente a las EI en el sentido

de incrementar las exportaciones de modo de compensar la remesa de utilidades y las importaciones de partes que crecen proporcionalmente a las ventas de esas empresas, es decir, con una velocidad mayor que la producción total de la industria y, sobre todo, que las exportaciones de los países. Las empresas, por su parte, están tomando conciencia que el estrangulamiento del sector externo de los países repercutirá sobre ellos en la forma de restricciones a la remesa de utilidades. Es decir, contribuir a resolver ahora los problemas de Balanza de Pagos, implica garantizar (dentro de ciertos límites) la posibilidad de remitir lucros en el futuro.

El rápido crecimiento de las ventas de las EI en mercados de expansión lenta, determina que al cabo de algunos años surjan fenómenos de saturación. Una de las maneras de enfrentar esa saturación es el mercado externo. O sea, la exportación parece ser una de las etapas en el proceso de expansión de las filiales en el exterior.<sup>1/</sup>

Por último, los países en desarrollo que hasta ahora exportaban las materias primas, están comenzando a exigir su procesamiento en el país y exportar así productos semielaborados y elaborados. Esto está forzando a las EI a desplazarse hacia las fuentes de recursos naturales y establecer plantas de procesamiento para exportación en esos países.

Los antecedentes proporcionados en este capítulo y las consideraciones recién expuestas conducirían a definir los siguientes comportamientos característicos de las EI en relación a la exportación de manufacturas:

(i) Establecimiento de plantas destinadas a abastecer el mercado regional al que pertenece el país en cuestión. Sería

1/ Ver el ~~de~~ **Apéndice** del trabajo citado en la página 1.

posiblemente, el caso de Canadá en relación al Commonwealth, de Inglaterra también en relación al Commonwealth y también, eventualmente, respecto al Mercado Común, de Argentina, Brasil y México, en relación con ALALC, de India respecto a Asia sudoriental y de un número importante de plantas establecidas en los países del Mercado Común Europeo.<sup>1/</sup>

(ii) La instalación de empresas en países que se caracterizan por una mano de obra abundante y barata. El mercado el cual estarían dirigidas estas plantas sería el mercado del país de origen de la firma y, en general, los mercados tradicionales de la firma internacional. En este caso, el tamaño del mercado local y su grado de industrialización sería poco relevante. Sería el caso de Corea del Sur, Hong Kong, Formosa, India, los países menos desarrollados de Europa, Portugal, España, Grecia y Turquía y, eventualmente, los países latinoamericanos. En la práctica se constata que las empresas internacionales no han adaptado este comportamiento, hasta ahora, respecto a América Latina. En el caso de los países de Asia Sudoriental, la acción de las empresas parece haberse concentrado en productos electrónicos, ópticos y de vestuario.<sup>2/</sup>

---

<sup>1/</sup> En el caso de Brasil, Olivetti, Mercedes Benz, Pirelli, IBM, Burroughs, Singer, Bosch etc. Todos ellos abasteciendo en ciertas líneas de producción, el mercado de ALALC. En ALALC, una proporción significativa de las firmas que participan en los acuerdos sectoriales de complementación son empresas internacionales.

<sup>2/</sup> En los últimos cuatro años cuarenta firmas japonesas se han instalado en Taiwan. Rollei-Werke (Alemania) esta invirtiendo 12,6 millones de dólares en Singapore. Una filial de Corning Glass Works envía componentes a Corea donde se transforman en circuitos integrados. La Società Generale Semiconduttori, el mayor fabricante italiano de componentes electrónicos, está construyendo una planta en Singapore, donde también tendrán plantas la Philips y Plessey, la mayor firma inglesa en electrónica. Generadores y compresores para los autos de la Ford, serán fabricados por Tokyo Shibaura Electric y Diesel Kiki, firmas japonesas.

(iii) Establecimiento de plantas en países vecinos al país de origen, cuya producción se destinaría parcialmente al mercado de origen. Se trataría, en este caso, de un verdadero proceso de integración industrial en que se tomaría en cuenta, simultáneamente, factores tales como costo de la mano de obra, legislación tributaria, distancias y costo de transportes. Sería principalmente el caso de Canadá y en mucho menor medida de México para las firmas americanas, de España, Portugal, Yugoslavia, Grecia y Turquía para las europeas. Además de los sectores tradicionalmente intensivos en mano de obra, parecería también estarse dando en el caso particular de la industria automotriz.<sup>1/</sup>

(iv) Instalación de plantas en países que disponen de importantes recursos naturales, escasos en el mercado mundial y que manifiestan un decidido interés por transformar localmente dichos recursos, previo a su exportación. El caso más patente parece ser el de los productos siderúrgicos, en que numerosas empresas internacionales estarían manifestando gran interés por establecer usinas siderúrgicas en países como Australia y Brasil.<sup>2/</sup> Estas usinas estarían principalmente orientadas a la exportación hacia los mercados de origen de las empresas y hacia el mercado mundial. Puede preverse que situaciones semejantes se acentuarán rápidamente en el caso de otras materias primas minerales y vegetales.

(v) Establecimiento de plantas en países en desarrollo, en general con tamaños importantes de mercado interno y con un

---

<sup>1/</sup> Acuerdo automotriz entre Canadá y Estados Unidos que vincula la exportación desde Canadá a Estados Unidos, con la producción en Canadá. Programas de integración de la Chrysler, en motores, entre las filiales mexicanas y americanas. Planta de la Daimler Benz en Yugoslavia, que exporta partes y piezas para Alemania, etc.

<sup>2/</sup> US Steel, August Thyssen-Hutte (Alemania), y Yawatta Iron-Steel (Japón). En semimanufacturas de Cobre, está el caso de Phelps-Dodge con proyectos para Panamá, Tailandia y Zambia. En aluminio, la firma canadiense Alcan, estaría considerando el proyecto de una planta para exportaciones en Guayana.

cierto grado de desarrollo industrial, destinadas a abastecer ese mercado y fracciones del mercado mundial en productos cuya fabricación fuese dejando de ser interesante para las matrices o filiales de los países desarrollados. Sería el caso de los productos más simples del conjunto de líneas de producción de la firma internacional y/o de aquellos productos que, como consecuencia del desarrollo tecnológico, fuesen quedando parcialmente superados pero para los cuales existiría la demanda garantizada del mercado de reposición.<sup>1/</sup>

(vi) Empresas destinadas a abastecer, básicamente, el mercado local. Sería la situación que se presentaría en todos aquellos países que no presentan condiciones favorables para actuar como centros de distribución regional, no disponen de mano de obra abundante y barata y tampoco han sido dotados de abundantes recursos naturales.

La orientación y velocidad con que se desarrollen los comportamientos señalados y la forma en que se distribuyan, entre los países y las empresas, los beneficios asociados a la exportación de estas empresas dependerá de la claridad y decisión con que actuen los gobiernos individualmente y también, como parte de las diferentes agrupaciones regionales.<sup>2/</sup>

---

1/ Válvulas electrónicas y máquinas perforadoras exportadas desde Brasil por Phillips e IBM respectivamente hacia países desarrollados y en desarrollo. Determinadas piezas fundidas, adquiridas por Volvo en Portugal. Bombas inyectoras exportadas por filiales de India a Alemania. Acuerdos de intercambio de componentes para carros de ferrocarril entre Egipto y complejo industrial de la Fiat italiano, etc.

2/ Los ejemplos de empresas citados anteriormente provienen de: las entrevistas efectuadas a las principales empresas internacionales con actividades de exportación en Brasil, de "Automotive Industries in Developing Countries", Jack Baranson, World Bank, 1969, de "The Export of Manufactures from Developing Countries. An Interim Report". Jack Baranson, World Bank, 1969, de "Time", 21 de Septiembre de 1970, "Le Monde", 11 de Agosto de 1970, Suplemento Económico y "The Economist", 27 de Mayo y 3 de Junio de 1967: "Japan. Special Survey".

## CAPITULO V

### INTERPRETACION DEL PROCESO DE EXPANSION DE LAS FIRMAS AMERICANAS EN EL EXTERIOR Y ANALISIS DE LAS IMPLICACIONES PARA AMÉRICA LATINA

5.1 Introducción: Parece conveniente distinguir entre el efecto que este proceso tiene para las grandes empresas de los diversos países y para los gobiernos respectivos. Estos últimos, tendrán que ponderar los intereses de las empresas nacionales más representativas, con los del resto de las empresas nacionales y con el interés de los consumidores. En su evaluación se considerarán las ventajas y desventajas de carácter económico y extra económico.

Para las empresas, el proceso de desnacionalización constituirá una amenaza mayor o menor, según cual sea su horizonte tradicional; si éste se limita al mercado interno, la desnacionalización se traducirá lisa e llanamente, por una pérdida de mercado, o bien, por la necesidad de limitarse a aquellas líneas de producción que no interesan a las EI o, por último, a asumir el papel de proveedores de las EI en aquellas líneas que ellas así lo deseen. La probabilidad de reaccionar de esas firmas, será pequeña. Si se trata de empresas con actividades importantes de exportación, inclusive, con filiales en el exterior, la desnacionalización en su país de origen no necesariamente implicará una disminución de su participación en el mercado mundial.

A continuación, se centrará la atención en la discusión de la posible reacción de las empresas, que indudablemente será uno de los factores importantes que tomarán en cuenta los gobiernos.

## 5.2 Intento de interpretación del proceso de expansión de las firmas americanas en el exterior

Para fines de análisis, se podrían distinguir tres regiones diferentes, de acuerdo a la importancia del proceso de desnacionalización y a la existencia o no de empresas capaces de competir con las empresas americanas: (i) aquella en que se dan simultáneamente las dos condiciones, que sería el caso de Europa. Proceso intenso de desnacionalización y empresas capaces de competir con las americanas; (ii) la que se caracteriza por la existencia de grandes empresas que compiten exitosamente con las firmas americanas y que al mismo tiempo les han prácticamente impedido la entrada a su mercado interno, específicamente, Japón, y (iii) las regiones donde el proceso de desnacionalización, que es importante, no enfrenta gran resistencia de empresas nacionales capaces de competir ni en el mercado interno ni en el externo. Sería el caso, en general, de América Latina, Africa, Asia y, en grado un poco menor, de Canadá, Australia y Africa del Sur.

El carácter del enfrentamiento es diferente en las tres regiones. Las empresas europeas compiten con las americanas en su propio mercado y en el mercado internacional. Las japonesas se reservan para sí el crecimiento explosivo de su mercado interno y compiten en el mercado internacional. Las empresas de las otras regiones, difícilmente compiten en su propio mercado. Esto no les impide sobrevivir, pero no en la condición de competidores.

En "El Desafío Americano", I. Servan Schreiber, se refiere básicamente a la situación europea y centra su análisis en la conquista, por parte de las empresas americanas, del mercado interno de los países europeos. El tamaño de las empresas americanas y el consiguiente poder financiero, "management" y capacidad de innovación tecnológica, les permite conquistar proporciones crecientes de los mercados europeos, particularmente, en los sectores tecnológicamente sofisticados. Al adoptar este enfoque del

problema, no queda en evidencia un factor decisivo en la explicación del comportamiento de las grandes empresas americanas. Este factor es la pérdida relativa que esas empresas estaban experimentando en relación al mercado mundial desde comienzos de la década del 50. El menor crecimiento de la economía americana, en relación a la expansión japonesa y del Mercado Común, constituía un "desafío" para las grandes empresas americanas que, a pesar de su poderío, observaban que las empresas concurrentes ganaban terreno a nivel del mercado mundial. El diagnóstico de Servan Schreiber, explica brillante y exhaustivamente, las circunstancias que les permitieron expandirse en el mercado europeo, pero no profundiza en las motivaciones que las impulsaron a esa expansión. Analizar esa motivación, es relevante para comprender la reacción de las empresas europeas y, sobre todo, de las japonesas, que aparentemente, son las que más han aumentado su participación en el mercado mundial en los últimos veinte años. En otras palabras, la debilidad, en términos de crecimiento, de la economía americana, en particular en la década de los cincuenta, se traduciría por una disminución de la participación de las grandes empresas americanas en el mercado mundial. Este hecho, las habría forzado a buscar mercados de rápido crecimiento que les permitiesen compensar, a lo menos parcialmente, el lento crecimiento de su mercado de base. Es evidente que este fue sólo uno de los factores que actuaron en este sentido. El surgimiento de los mercados regionales las enfrentaba con la opción de instalarse fuera o perder inclusive los mercados de exportación. Esta expansión no implicaba sacrificios económicos en términos de la tasa de rentabilidad (ver Capítulo II; 2.3) y podía procesarse con recursos financieros captados, en una proporción importante, (Capítulo II; 2.4) en los propios países. No se sabe en qué medida este desplazamiento hacia el exterior de las empresas les ha permitido recuperar su posición en el mercado mundial. Lo que sí se conoce es que la diferencia entre el ritmo de



crecimiento de la economía americana y la economía japonesa persiste, y que la expansión de las americanas se acelera fuera de Estados Unidos.

Para medir la participación de las empresas americanas en el mercado mundial de los diferentes productos, no bastaría comparar el crecimiento de las empresas. El alto grado de diversificación de las grandes corporaciones y las diferencias de velocidad con que se produce este proceso en las distintas empresas, unido a las variaciones del grado de concentración en los distintos países, impiden establecer una relación biunívoca estricta entre una mayor tasa de crecimiento de una empresa y una mayor participación en el mercado mundial de determinado producto.

Un camino alternativo para cuantificar el fenómeno en discusión, menos específico que el anterior, y sujeto a otro tipo de objeciones, lo constituye la comparación de indicadores económicos para los distintos países y a diferentes niveles de agregación. El primero de ellos sería el crecimiento del PNB.

Se observa que la diferencia es particularmente importante en el primer período. En el segundo subsiste solamente en relación a Francia y, en especial, a Japón. Esta situación se proyecta en el comercio exterior de los países.

Cuadro 54

CRECIMIENTO DEL PNB EN ESTADOS UNIDOS, PAÍSES EUROPEOS Y JAPON

	1953-1960	1960-1968	1953-1968
Estados Unidos	2,5	4,8	3,7
Francia	4,7	5,6	5,1
Alemania Occidental	8,1	4,4	6,1
Italia	6,5	4,4	5,4
Inglaterra	2,9	2,7	2,8
Japón	8,8	10,8	9,9

Fuente: U.N. Statistical Yearbook 1969.

Cuadro 55

PARTICIPACION DE DETERMINADOS PAISES EN EL TOTAL DE LA EXPORTACION DE LOS PAISES CON ECONOMIA DE MERCADO

	1953	1960	1968
Estados Unidos	20,9	18,1	16,1
Francia	5,4	6,1	6,0
Alemania Occidental	6,3	10,1	11,7
Italia	2,0	3,2	4,8
Inglaterra	9,6	9,0	7,0
Japón	1,7	3,6	6,1

Fuente: U.N. Statistical Yearbook 1969.

Los principales competidores de Estados Unidos aportaban, en 1953, un 25 por ciento de las exportaciones mundiales, en comparación con 20,9 de Estados Unidos. En 1960, la relación era de 32,0 por ciento, para 18,1 por ciento y en 1968 de 35,6 por ciento para 16,1 por ciento. La exportación de Japón, que en 1953 representaba 8 por ciento de la de Estados Unidos, en 1968 representaba un 38 por ciento. La tasa de crecimiento de las exportaciones del Mercado Común, entre 1953-1968, fue aproximadamente el doble de la de Estados Unidos (10,3 por ciento y 5,3 por ciento) y la de Japón fue más del triple (16,7 por ciento). Si se concentra la atención en los productos manufacturados, persiste la situación anterior. (Cuadro 56.)

En el sector químico, Estados Unidos disminuye su participación menos que en los otros dos, pero aún así pasa de un cuarto de la exportación total a un quinto. En los otros dos, Europa Occidental, prácticamente se mantiene y Japón aumenta su participación en un monto semejante a la caída de Estados Unidos.

Para disponer de una visión más pormenorizada es útil descender a nivel de productos. Se comparan Alemania Occidental, que es país europeo de mayor crecimiento en el período, Japón y Estados Unidos. (Cuadros 57 y 58).

Cuadro 56

PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE LOS PAISES CON ECONOMIA DE MERCADO (1)  
(por ciento)

Sectores	Estados Unidos	Europa Occidental	Japón	Exportación países economía mercado
<u>Química (2)</u>				
1955	25.5	60.0	2.1	100.0
1960	26.3	62.9	2.5	100.0
1967	20.6	65.4	5.0	100.0
<u>Maquinaria y Material de Transporte (3)</u>				
1955	36.9	58.0	1.7	100.0
1960	29.2	63.9	3.9	100.0
1967	25.3	59.5	7.7	100.0
<u>Manufacturas diversas</u>				
1955	14.4	58.3	6.4	100.0
1960	13.3	59.9	8.1	100.0
1967	10.2	59.9	9.9	100.0

(1) Corresponde a las denominadas "Clase Económica I y II".

(2) Clase 5 SITC.

(3) Clase 7 SITC.

(4) Clase 6 y 8 SITC.

Fuente: U.N. Handbook of International Trade and Development Statistics 1969.

En todos ellos la participación de Estados Unidos cae significativamente. La de Alemania Occidental aumenta entre 1960 y 1968, sólo en caucho sintético y plásticos, en todos los otros disminuye. La participación de Japón no solo se eleva sustancialmente en todos ellos, sino que además, consigue superar la participación de Estados Unidos en dos de ellos. Tal vez, el caso más espectacular y significativo sea el del acero. Mientras Japón aumentaba su producción a una tasa anual de 15,5 por ciento, en Estados Unidos crecía a 1,1 por ciento. Esto se tradujo en que mientras la participación de Japón en la producción

CUADRO 57  
TASAS DE CRECIMIENTO DE CIERTOS PRODUCTOS  
(Promedio anual)

Productos	Alemania Occidental			Japón			EUA		
	1953-1960	1960-1968	1953-1968	1953-1960	1960-1968	1953-1968	1953-1960	1960-1968	1953-1968
Caucho sintético	44,0	14,3	27,0	-	42,0	-	7,8	5,0	6,3
Plásticos y resinas	-	16,2	-	-	25,0	-	-	11,3	-
Cemento	7,4	3,7	5,5	14,4	9,9	12,0	3,2	2,6	2,9
Acero bruto	9,4	2,4	5,6	16,4	14,8	15,5	- 1,5	3,5	1,1
Radio receptores	6,9	0,7	3,6	38,0	12,3	24,0	3,1	2,0	2,5
Receptores de TV	1/	2,3	32,0	1/	12,4	1/	- 2,3	7,5	2,7
Barcos de carga	4,2	2,7	3,4	17,6	22,0	20,0	- 1,1	- 1,1	- 1,0
Automóviles	23,0	5,3	13,1	27,0	23,0	25,0	1,0	3,9	2,6

1/ Más de 50%.

CUADRO 58  
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN LA PRODUCCION MUNDIAL  
(Porciento)

	Alemania Occidental			Japón			EUA		
	1953	1960	1968	1953	1960	1968	1953	1960	1968
Caucho sintético <sup>1</sup>	0,6	4,0	5,6	-	1,2	9,0	84,9	72,3	51,4
Plásticos y resinas <sup>1</sup>	-	14,5	14,9	-	8,2	15,7	-	42,1	30,7
Cemento <sup>1</sup>	8,4	7,9	6,5	4,9	7,1	9,3	25,0	17,7	13,4
Acero bruto <sup>1</sup>	7,7	9,8	7,8	3,3	6,4	12,6	43,1	26,0	22,6
Radio receptores <sup>2</sup>	10,4	8,3	5,2	5,4	25,8	38,2	50,9	31,7	21,6
Receptores de TV <sup>2</sup>	0,5	10,9	6,7	0,2	18,1	23,6	76,3	28,3	25,9
Barcos de carga <sup>3</sup>	16,1	13,1	8,0	10,9	20,7	50,8	10,4	5,8	2,6
Automóviles <sup>2</sup>	4,7	12,5	11,0	1,4	4,6	14,5	69,8	47,7	37,9

Fuente: (Cuadros 7 y 7.1) UN Statistical Yearbook, 1969. Elaborado CEPAL.

1 - Miles de ton. métricas ; 2 - Miles de unidades ; 3 - Miles de ton. brutas.

mundial, pasaba de 3,3 por ciento a 12,6 por ciento, la de Estados Unidos caía de 43,1 por ciento a 22,6 por ciento.

Esta comparación es un argumento insuficiente en relación con la hipótesis que se está intentando analizar. No se incluyen en ella algunos productos tecnológicamente sofisticados, en los cuales Estados Unidos parece mantener una ventaja relativa, como por ejemplo, computadores y aviones supersónicos. Por otra parte, una cierta fracción de la producción en Alemania de los bienes considerados, puede provenir de firmas americanas. (En el caso de Japón, esta proporción puede suponerse despreciable.)

En cualquier caso, para aquellos bienes incluidos en la comparación y contrastando Japón y Estados Unidos, los datos anteriores muestran que, a menos que la concentración haya disminuido mucho en Japón y aumentando en forma importante en Estados Unidos, las mayores firmas americanas productoras de esos bienes, han perdido en forma significativa su participación en el mercado mundial y lo contrario ha ocurrido con las mayores japonesas.

De mantenerse en los próximos años las tasas de crecimiento del período 1960-1968, Japón en 1980 superaría a Estados Unidos en la producción de todos los bienes anteriormente comparados.

No obstante lo anterior, parece útil explorar más de cerca la posibilidad de que, a pesar del explosivo ritmo de crecimiento de las filiales americanas en el exterior, las empresas americanas en su conjunto hubiesen crecido menos que sus principales concurrentes europeas. En el caso de las japonesas, parece innecesaria la comprobación. Las empresas japonesas crecían más rápido que las filiales americanas.

Entre 1957 y 1965, las ventas de las filiales americanas manufactureras en el exterior crecieron a 11,0 por ciento al año, la industria americana lo hizo al 4,7 por ciento anual, la industria alemana al 6,7 por ciento y las ventas de las empresas

americanas en Alemania a 18,5 por ciento. Es decir, las filiales crecieron más del doble que la industria americana poco más de una y media veces la industria alemana y, aquellas filiales con actividades en Alemania crecieron casi tres veces lo que la industria de ese país. Supóngase que las matrices americanas y las mayores firmas alemanas se expandieron a la misma tasa que sus respectivas industrias, es decir, 4,7 por ciento y 6,7 por ciento, y que los activos de las filiales americanas representaban un 20,0 por ciento del activo de las matrices (en 3.2 se estimó una relación de 14 por ciento para el conjunto de la industria manufacturera). En base a estas hipótesis, se concluye que las mayores firmas americanas en conjunto (matrices y filiales) habrían crecido a 6,0 por ciento, en circunstancias que sus concurrentes alemanas lo hacían a 6,7 por ciento. Esta situación implicaba que mientras las firmas alemanas se veían amenazadas por las filiales americanas, las firmas americanas, en conjunto, tenían exactamente la misma visión respecto a las firmas alemanas. Lo que para las europeas era un proceso nítido de desnacionalización, para las americanas era una "desamericanización" creciente del mercado mundial.<sup>1/</sup>

Para comprender mejor este proceso en que las empresas que "desafían" a nivel de los mercados nacionales, se sienten amenazadas a la escala mundial, es necesario introducir la dimensión tecnológica. Varios de los sectores en que las empresas americanas desafían, son los denominados de "punta". Son sectores en que Estados Unidos dispone de un cuasi monopolio del conocimiento. Esto conduce a los países, en particular a los europeos, a

---

<sup>1/</sup> Si se supone que, tanto en Estados Unidos como en Alemania, las mayores crecen  $K$  (mayor que uno) veces más rápido que la industria de sus respectivos países, la diferencia entre la tasa de crecimiento de las alemanas y americanas, aumenta.

sentirse amenazados no sólo económicamente, sino en el plano más amplio de la soberanía política. Surgen razonamientos del tipo: "Países que no disponen de una industria propia de computadores mal pueden aspirar a la independencia política". En ese tipo de análisis, se supone implícitamente la eventualidad de una situación en que los intereses del país entren en contradicción con los intereses de Estados Unidos. Sólo en esas circunstancias ese "monopolio del conocimiento" constituirá un handicap en favor de Estados Unidos. Mientras eso no ocurre, en el prosaico mundo de las relaciones económicas internacionales, los sectores de "punta" valen según su ponderación en la pauta de exportación, o en el volumen de producción, o en las utilidades generadas. Sucede que las exportaciones de computadores y máquinas de contabilidad de Estados Unidos, corresponden aproximadamente a un 40 por ciento de sus importaciones de textiles y que las exportaciones de aviones y partes, son del orden de magnitud que las importaciones de acero (1968). Las exportaciones de aviones a Japón representan un 15 por ciento de las importaciones de acero desde ese país.

Las empresas americanas, aparentemente, están encontrando cada vez mayores dificultades para competir en el mercado internacional de productos de tecnología difundida no sólo en el mercado de terceros países, sino en el propio mercado americano, y como la ponderación de esos productos es notoriamente mayor que la de los "sectores de punta", la necesidad de aprovechar plenamente las ventajas en éstos últimos, se hace evidente. En los que no son de punta, las empresas americanas se ven fuertemente atraídas a buscar en otros países los menores costos de producción que les permitan competir inclusive en su propio mercado. En otras palabras, una razón adicional para explicar la expansión hacia el exterior, es la búsqueda, por parte de las mayores empresas, que son las que tienen posibilidad de hacerlo, de condiciones de producción que les permitan competir en el mercado

internacional y en su propio mercado. Esto vale, en particular, para los productos de tecnología difundida (automóviles, por ejemplo). Como ya se ha señalado anteriormente, esta expansión al exterior que puede ser una solución desde el punto de vista de las grandes empresas, puede contribuir a debilitar el conjunto de la economía americana. En las actuales condiciones, lo que es favorable a las mayores empresas americanas puede no serlo para el resto de las empresas de ese país.

La pregunta que subsiste se refiere a la explicación de esa coexistencia entre el control cuasi absoluto sobre los "sectores de punta" y la incapacidad creciente de competir en los sectores manufactureros de know-how difundido. (No necesariamente los sectores tradicionales.<sup>1/</sup>) Es decir, explicar el hecho de que mientras Estados Unidos es capaz de concebir equipos de televisión y telecomunicaciones que permiten observar el descenso de la nave Apolo en la Luna, en la Balanza de Pagos con Japón del sector equipo telecomunicación, tenga un déficit de 450 millones de dólares, o sea, aproximadamente 5 veces la exportación de aviones y equipos de aeronavegación desde Estados Unidos a Japón.

Entre los múltiples factores que pueden contribuir a clarificar este punto, hay uno que indudablemente juega un papel no despreciable. Mientras Estados Unidos destinaba cuantiosos recursos financieros y humanos a aquellos proyectos que permitían mantener la ventaja en los sectores avanzados, países como Japón orientaba esos recursos a modernizar su industria, en general, y a innovar en una amplia gama de sectores.

---

<sup>1/</sup> Para visualizar claramente que las ventajas comparativas de Japón no se refieren solamente a manufacturas ligeras, en Anexo se comparan las exportaciones e importaciones de maquinaria entre Estados Unidos y Japón.



De mantenerse en los próximos años las tendencias detectadas, la expansión hacia el exterior de las firmas americanas tendría que acelerarse para que éstas pudiesen mantener su posición en el mercado mundial. Esto tenderá, posiblemente, a aumentar la presión sobre los mercados nacionales de las firmas europeas y, eventualmente, adquirirán mayor intensidad las acciones destinadas a que las empresas japonesas acepten a compartir el dinámico mercado de su país con las firmas extranjeras.

Por su parte, las firmas europeas y japonesas podrán acelerar un proceso, que hasta ahora no ha tenido mucha significación en el sector manufacturero, y que consiste en pasar a competir en el mercado mundial con filiales en lugar de hacerlo exclusivamente con exportaciones. Es decir, entrar decididamente en la fase que las empresas americanas iniciaron en forma sistemática en la década del cincuenta. En este sentido, el movimiento cada vez más intenso de fusiones de firmas que tiene lugar en Europa y en Japón, puede ser un primer paso necesario para avanzar en esa dirección. El aumento del tamaño de esas empresas puede ser tanto o más relevantes para permitir la implantación en el exterior y, en general, para competir en el mercado internacional, que para defender los acosados mercados internos.

Puede preverse que el mercado de los países en desarrollo, será uno de los lugares donde tendrá lugar la competencia más intensa entre las filiales americanas, europeas y japonesas.<sup>1/</sup>  
La inversión directa y de portafolio (incluida reinversiones)

---

<sup>1/</sup> En este momento ya tienen actividades en América Latina las principales firmas europeas y japonesas. A título de ejemplo, se citan las principales firmas alemanas establecidas en América Latina: Bayer, Hoescht y BASF en el sector químico, Volkswagen y Daimler Benz en el sector automotriz, Siemens y Bosch en equipo eléctrico, SKF en rodamientos, Mannesmann, Krupp y Thyssen en siderurgia, Metallgesellschaft y Degussa en minería y metalurgia, Demag en maquinaria, Hochtief y Philipp Holzman en construcción, etc..

de Estados Unidos en los países en desarrollo, ha crecido entre 1964 y 1968 a una tasa promedio anual de 15,4 por ciento. La de Japón, en el mismo período, se ha expandido a 32,0 por ciento y la Alemania Occidental, a 50,0 por ciento al año. En este último caso, esa tasa refleja un aumento de más de 300 por ciento, entre 1967 y 1968. (Entre 1964 y 1967 la tasa fue de 13,5 por ciento.<sup>1/</sup>)

La supremacía de las firmas americanas en los sectores más sofisticados tecnológicamente, que parece haber sido uno de los factores decisivos en la conquista de los mercados europeos podrá, eventualmente, dejar de desempeñar ese rol e inclusive convertirse en un aspecto limitante para esas empresas, en la conquista de los mercados de los países menos desarrollados que suelen ser más sensibles al costo del producto que a su contenido tecnológico.

### 5.3 Implicaciones para América Latina

Del análisis anterior se desprende que parece razonable esperar en los próximos años una intensificación de la competencia, entre las firmas americanas, europeas y japonesas, por la conquista de los mercados respectivos y por el de los terceros países. Una de las regiones en que se dará esa competencia será América Latina. En el caso de las EI americanas se tratará principalmente de compensar, por este medio, el menor ritmo de crecimiento de la economía de Estados Unidos, y poder así mantener su participación en el mercado mundial. Las europeas y las japonesas intentarán por esta vía defenderse de la presión que las americanas ejercen sobre sus mercados de origen. Puede suponerse que esta presión tenderá a intensificarse en el caso de Japón, país que hasta ahora había adoptado una actitud de reservar el mercado interno para sus propias empresas. La expansión a través de filiales les permitirá garantizar la exportación de equipos y componentes y les facilitará la de aquellos productos que aún no esten siendo fabricados por las filiales en el exterior.

---

<sup>1/</sup> "La Financiación externa del Desarrollo Económico" Naciones Unidas, Nueva York, 1970.

Una primera implicación de este proceso de competencia creciente entre filiales de EI será el posible debilitamiento de la posición de las empresas, tomadas individualmente, en relación con los países en que ellas pretenden actuar. Hasta ahora, el mercado de inversiones extranjeras se caracterizaba por el hecho de que las EI podían permitirse escoger, con absoluta libertad, aquellos países que ofreciesen las franquicias más atractivas. Por su parte, los Gobiernos competían entre sí en la búsqueda de fórmulas que les permitiesen atraer una mayor proporción de las inversiones extranjeras.

Como consecuencia del aumento del número de firmas interesadas en invertir, de la consolidación de las agrupaciones regionales en las cuales se busca igualizar las condiciones ofrecidas al capital extranjero y, también, de la creciente preocupación de los Gobiernos por el proceso de desnacionalización de sus respectivas industrias, puede ocurrir que la posición de predominio en el mercado de la inversión extranjera, se desplace gradualmente, desde las empresas hacia los Gobiernos de los países en los cuales ellas pretenden actuar.

El fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países forzaría a las empresas a adoptar actitudes cada vez más flexibles en relación con las reglas del juego establecidas por los países o las agrupaciones regionales. Existen ya algunas manifestaciones concretas de esta capacidad de adaptación de las EI, tanto en sectores extractivos como manufactureros. Las empresas aceptan participación minoritaria y condiciones bastante más restrictivas que las que prevalecían en el pasado. Se asocian con empresas públicas, mixtas o privadas, pertenecientes a países con diferentes sistemas económicos, (inclusive con empresas que operan bajo el régimen de autogestión obrera en Yugoslavia).

Lo anterior significa que las empresas están cada vez más

dispuestas a desempeñar las funciones que los países les definan dentro del modelo de desarrollo que éstos hayan decidido adoptar.

La situación que se conoce hasta ahora en América Latina es aquella en que el ritmo de expansión de las EI manufactureras juega un rol casi decisivo en la determinación de la tasa de crecimiento de la industria y en que su política de diversificación condiciona en gran medida la estructura de la oferta industrial. La política de inversiones del sector público se ve en parte influida por la necesidad de crear la infraestructura necesaria para apoyar la expansión de los sectores más dinámicos. Además, se desarrollan mecanismos financieros destinados a ampliar, aunque sea transitoriamente, la demanda por los bienes producidos en esos sectores. En otras palabras, las EI manufactureras han desempeñado y continúan desempeñando uno de los papeles centrales en el modelo de industrialización de América Latina. Lo que muestran los antecedentes antes expuestos es que esa situación no constituye una condición necesaria para que las empresas estén dispuestas a invertir en los países de América Latina. Es evidente, por ejemplo, que cuando ellas producen determinados bienes en países de economías parcial o totalmente centralizadas, la función que están cumpliendo es la de proveer algunos productos de una canasta de consumo, definida por un modelo en cuya orientación tienen escasas posibilidades de influir. Por su parte, cuando esos países requieren la presencia de las EI puede suponerse que lo hacen porque consideran que esas empresas están en condiciones de producir esos bienes con una eficiencia mayor que la tendrían las empresas locales. La diferencia básica estaría, entonces, en el hecho de que en un caso son las propias empresas las que definen el tipo y el volumen de los bienes a ser producidos y en el otro es el país el que determina la escala y las características de esa producción. No es posible emitir un juicio a priori sobre las ventajas o desventajas que puedan tener cada una de estas modalidades.

El único criterio de evaluación sería el grado de coherencia entre los objetivos que el país se plantea y los resultados que obtiene con la modalidad que decide adoptar. Lo que interesa destacar aquí es que la gama de reglas del juego que las EI están dispuestas a aceptar, es notoriamente más amplia que lo que solía sostenerse hasta ahora.

Aunque se piense que el comportamiento de las EI pueda modificarse en determinados aspectos y circunstancias en los próximos años, para definir las reglas del juego aplicadas a esas empresas, parece extremadamente importante tener presente las principales características del comportamiento que ellas han adoptado hasta ahora.

Un primer aspecto a considerar es el de la estructura del financiamiento en que se ha apoyado la expansión de las EI en el exterior. En el Capítulo II se veía que el 83% de los fondos utilizados por las empresas manufactureras americanas en el exterior, provenía de capitales generados en los propios países en que actuaban. Esto significa que el dinamismo de estas empresas está condicionado, principalmente, por la forma en que utilizan las utilidades generadas en el país y por el acceso que tienen al mercado local de capitales. En consecuencia, si los países desean estimular o inhibir o reorientar la expansión de las EI, deberían concentrar su atención, fundamentalmente, en las modalidades de utilización del ahorro generado internamente.

En lo que se refiere al aporte tecnológico de las EI a los países en desarrollo, parecería conveniente tener presente que hasta ahora éste ha consistido en la transferencia de técnicas conocidas y ampliamente difundidas en los países desarrollados, y no en el desarrollo de la capacidad para perfeccionarlas y/o crear nuevos procesos y productos. Mientras se trate de producir para el mercado interno bienes que anteriormente se importaban esa modalidad es satisfactoria. Sin embargo, si los

países de América Latina pretenden alcanzar en determinados sectores niveles de excelencia que les permitan competir en el mercado mundial de manufacturas, es evidente que la tecnología así adquirida sera absolutamente insuficiente. Las EI no efectúan investigación tecnológica en los países menos desarrollados y si llegasen a efectuar no existiría ninguna garantía de que se fortaleciese la competitividad de los países en el mercado internacional. Es altamente probable que las innovaciones fuesen transferidas a las respectivas matrices, con lo cual serían los países de origen de las empresas los que verían mejorada su capacidad de competencia.

En otras palabras, las EI pueden constituir un canal eficiente de transferencia de tecnología para satisfacer las necesidades de consumo en el mercado interno, pero difícilmente pueden constituir la base de una industria que pretende competir en el mercado de los países desarrollados con productos manufacturados.

Lo anterior no significa que las EI no puedan desempeñar un papel de cierta importancia en la exportación de productos manufacturados de América Latina. En Capítulo IV se exponían una serie de consideraciones que conducían a pensar que tenderían a intensificarse en los próximos años las exportaciones de las filiales manufactureras en el exterior. Una parte importante de esas exportaciones se destinará probablemente al mercado regional al que pertenece el país respectivo. Es decir, en el caso de las filiales establecidas en países de América del Sur se orientaría hacia ALALC. Otra categoría de productos estaría constituida por aquellos cuya fabricación hubiese dejado de ser interesante para las filiales establecidas en los países desarrollados. Estas líneas de producción se transferirían en parte a filiales ubicadas en América Latina a las que se asignaría la misión de producir tanto para el mercado de ALALC como para los mercados de

países desarrollados. Serían, en general, los productos más simples de las respectivas gamas de producción de las empresas. Parte de ellos estarían destinados al mercado de reposición.

Un tercer grupo estaría integrado por bienes en los cuales la ventaja comparativa de las filiales establecidas en América Latina residiría en el eventual menor costo de la mano de obra. Se trataría en general de montaje de productos con una componente importada significativa.

Por último, estarían las exportaciones de recursos naturales parcial o totalmente procesados en filiales establecidas en aquellos países con dotación abundante de esos recursos. El grueso de esas exportaciones se destinaría hacia los países desarrollados.

Si se analiza el contenido y las perspectivas de expansión de esos productos debe concluirse que no necesariamente permitirán alcanzar integralmente los objetivos que habitualmente se asignan a la exportación de manufacturas. A saber: aumentar el dinamismo y la estabilidad de las exportaciones, incentivar tecnológicamente la industria local aumentando su eficiencia y, por último, aumentar el grado de autonomía de los países en el manejo de su comercio exterior.

Si se mantienen en los próximos años las tendencias del pasado, el ritmo de crecimiento de las exportaciones efectuadas al interior de las agrupaciones regionales en América Latina sería inferior al crecimiento del comercio de manufacturas en los países desarrollados. En el caso de los productos más simples, o de aquellos destinados al mercado de reposición, podría talvez alcanzarse el objetivo de expansión cuantitativa, pero su fabricación no constituiría un incentivo tecnológico demasiado poderoso. En cuanto a los productos o componentes caracterizados por uso intensivo de mano de obra, la posición relativa de América Latina respecto a los países de Asia Sudoriental parece precaria.

Además, si se piensa en lograr aumentos importantes en los niveles de productividad y por consiguiente de salarios, difícilmente podrá plantearse una estrategia de exportaciones basada en el menor costo relativo de mano de obra latinoamericana. El aporte tecnológico que pueda irradiar hacia otros sectores industriales la fabricación de esos tipos de productos, tampoco puede ser considerada demasiado intenso.

La exportación de recursos naturales con un grado avanzado de elaboración, constituye tal vez la categoría que presenta las perspectivas más favorables en cuanto a volumen de exportación. Sin embargo, es justamente aquella en la cual los países posiblemente tengan las mayores posibilidades de sustituir con empresas nacionales aunque con tecnología parcialmente importada, la presencia de las EI.

En lo que se refiere a lograr una mayor autonomía en el manejo del comercio exterior y una mayor estabilidad, parece claro que basar la exportación de manufacturas, es decir aquella parte de las exportaciones que se suponen más dinámicas, en decisiones adoptadas por EI, no constituye una solución demasiado coherente. La estrategia de exportación de las EI toma en cuenta las condiciones de producción y de demanda de los diferentes países en que actúan. En esas circunstancias, es evidente que una situación caracterizada por el hecho de que la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de un país provengan de EI, no puede describirse como estable ni tampoco como reflejando una gran autonomía del país en el manejo de su comercio exterior.

Las consideraciones anteriores no implican que los países no puedan ni deban estimular al máximo las actividades exportadoras de las EI. Existen condiciones favorables para lograr incentivar a las EI en el sentido de expandir sus exportaciones. Lo que se sostiene es que si se delega en las EI la responsabilidad principal de la expansión y la diversificación de las



exportaciones de productos elaborados, no parece posible alcanzar plenamente los beneficios que los países esperan obtener de la modificación de la estructura de sus exportaciones.

Otro aspecto estudiado en los capítulos anteriores que parece conveniente tener presente, es el de la vinculación entre el proceso de desnacionalización de la industria y el signo y magnitud de la diferencia entre el aporte de capitales de las EI y la respectiva remesa de utilidades. Mientras mayor sea la tasa de crecimiento de la inversión en las EI, más probable la presencia del fenómeno de desnacionalización. Al mismo tiempo, definida una tasa de rentabilidad aceptable para esas empresas, ese aumento de la tasa de crecimiento de la inversión aumentará la posibilidad de que los aportes de capital se acerquen o incluso lleguen a superar la remesa de utilidades. Es decir, que el efecto sobre la balanza de pagos, por ese concepto, sea menos desfavorable. Ahora bien, si el proceso de desnacionalización sigue su curso, llegará un momento en que prácticamente desaparecerán las oportunidades que las EI tienen de reinvertir en el país. En ese instante se agravará notablemente la situación de la balanza de pagos debido a que las EI no tendrán otra alternativa que remitir la totalidad de sus utilidades.

El efecto global sobre la balanza de pagos dependerá de la actitud que las empresas adoptan frente a la exportación, la cual, como ya se ha mencionado, se verá influida por las reglas del juego que los países adopten a este respecto.

El presente estudio se ha limitado a analizar el comportamiento de las empresas internacionales sin proporcionar ninguna sugerencia concreta respecto a las reglas del juego que pudiesen parecer más "convenientes" para los países. Esta situación tiene su origen en el hecho de que la "conveniencia de las reglas del juego" depende exclusivamente de los objetivos económicos, políticos y sociales que adopten los gobiernos respectivos.



A N E X O S

Anexo 1

Cuadro 1

PORCENTAJE DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE EUA EN MANUFACTURAS  
SOBRE EL TOTAL DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE EUA EN  
AMÉRICA LATINA  
(Por ciento)

Años	Total de América Latina	Argentina	Brasil	México	Otros Países
1929	7	25	24	1	4
1940	8	20	29	3	3
1946	13	39	39	21	6
1950	18	45	44	32	7
1952	21	50	51	43	1
1955	22	51	51	45	7
1956	22	51	50	46	8
1959	17	43	53	47	7
1960	19	45	54	49	8
1961	20	43	54	50	7
1962	22	51	56	51	8
1963	24	55	59	55	8
1964	26	57	67	59	9
1965	29	62	67	64	11
1966	31	63	68	64	12
1967	32	63	67	66	13
1968	34	64	69	68	14

Fuente: Survey of Current Business, varios números; US Investments in  
Latin American Economy, 1957. Elaborado CEPAL.

Anexo 1  
Quadro 2

PORCENTAJE CORRESPONDIENTE A CADA PAÍS  
SOBRE EL TOTAL DE LAS INVERSIONES  
DIRECTAS DE EUA EN AMÉRICA LATINA

Años	Total de América Latina	Argentina	Brasil	México	Otros países
1929	100	9	6	20	65
1940	100	14	9	13	64
1946	100	7	11	10	72
1950	100	8	15	9	68
1952	100	7	19	9	65
1955	100	7	18	10	65
1956	100	7	17	10	66
1957	100	5	11	10	74
1958	100	4	10	10	76
1959	100	5	10	9	76
1960	100	6	11	9	74
1961	100	8	12	10	70
1962	100	9	13	10	68
1963	100	10	13	10	67
1964	100	10	11	12	67
1965	100	11	11	13	65
1966	100	10	13	13	64
1967	100	11	13	13	63
1968	100	10	14	13	63

Fuente : US Investments in Latin American Economy, 1957 y Survey of  
Current Business, varios números. Elaborado CEPAL.

Anexo 1

Cuadro 3

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE  
EUA EN MANUFACTURAS EN EL EXTERIOR. 1965 - 1968

Areas	US\$ Millones 1965	US\$ Millones 1968 <sup>p</sup>	Tasa de crecimiento 1965 - 1968
<u>Todas las areas</u>	19,339	26,354	10.9
<u>Canadá</u>	6,872	8,546	7.5
<u>América Latina</u>	2,745	3,699	10.5
Argentina	617	729	5.7
Brasil	723	1,021	12.2
México	756	998	9.7
<u>Europa</u>	7,606	10,778	12.3
Francia	1,076	1,345	7.7
Alemania	1,555	2,273	13.5
Italia	451	614	10.8
Reino Unido	3,306	4,257	8.8
<u>África</u>	292	400	11.1
África del Sur	237	332	11.9
<u>Asia</u>	676	1,138	19.0
Japón	275	521	24.0
Filipinas	154	237	15.5
<u>Oceanía</u>	948	1,503	16.6
Australia	893	1,418	16.7

Fuente: Survey of Current Business, Septiembre 1967 y Octubre 1969

Anexo. 1

Cuadro 4

ROYALTIES + ASISTENCIA TÉCNICA

UTILIDADES REMETIDAS

( Por ciento )

Areas	Sectores	TOTAL	PETROLEO	MANUFACTURAS	DIVERSOS
Todas las areas, total					
	1961	17			
	1962	19			
	1963	21			
	1964	21			
	1965	23	8	52	32
	1966	26	7	59	41
	1967	25	8	61	34
	1968	26	7	65	38
	Promedio 1961-1964	20			
	Promedio 1965-1968	25	7	59	36
	Promedio 1961-1968	23			
<u>Canadá</u>					
	1965	26	7	46	21
	1966	28	13	47	21
	1967	31	13	63	19
	1968	32	9	66	25
	Promedio 1965-1968	29	11	55	21
<u>América Latina</u>					
	1965	17	6	64	48
	1966	16	5	59	47
	1967	16	7	51	36
	1968	19	7	55	49
	Promedio 1965-1968	17	6	56	45
<u>Europa</u>					
	1965	48	171	52	30
	1966	63	725	68	42
	1967	56	650	62	31
	1968	59	1075	68	29
	Promedio 1965-1968	56	452 <sup>1/</sup>	63	33
<u>Otras áreas</u>					
	1965	12	6	54	29
	1966	14	5	60	70
	1967	14	5	70	68
	1968	12	4	61	70
	Promedio 1965-1968	13	5	61	59

Fuente; "Politiques Nationales de la Science. Etat Unis". OCDE, Paris, 1968, pag.347;

Survey of Current Business, varios números. Elaborado CEPAL

1/ Anomalia explicada en el texto.

Anexo 1  
Cuadro 5  
ROYALTIES + ASISTENCIA TÉCNICA  
UTILIDADES TOTALES  
(Por ciento)

Áreas	Sectores	TOTAL	PETROLEO <sup>1/</sup>	MANUFACTURAS	DIVERSOS
<u>Todas las áreas, total</u>					
	1961	12			
	1962	14			
	1963	14			
	1964	15			
	1965	17	7	28	20
	1966	18	7	31	24
	1967	19	7	36	23
	1968	18	7	33	24
	Promedio 1961-1964	14			
	Promedio 1965-1968	18	7	32	23
	Promedio 1961-1968	16			
<u>Canadá</u>					
	1965	15	5	24	14
	1966	17	8	26	16
	1967	18	8	30	15
	1968	18	6	30	18
	Promedio 1965-1968	17	7	28	16
<u>América Latina</u>					
	1965	13	5	27	28
	1966	12	5	25	28
	1967	13	6	37	26
	1968	14	7	29	29
	Promedio 1965-1968	13	6	29	28
<u>Europa</u>					
	1965	38	- 71	32	18
	1966	39	- 37	39	26
	1967	41	- 39	41	22
	1968	39	- 32	39	20
	Promedio 1965-1968	38	- 40	38	22
<u>Otras Áreas</u>					
	1965	10	6	25	16
	1966	11	5	27	26
	1967	13	5	30	29
	1968	10	4	26	28
	Promedio 1965-1968	10	5	27	25

Fuente: "Politiques Nationales de la Science. Etats Unis". OCDE, Paris, 1968, pag. 347; Survey of Current Business, varios números. Elaborado CEPAL.

<sup>1/</sup> El signo negativo de los datos correspondientes a Europa tiene su origen en el hecho de que las empresas declararon pérdidas para esos años.



Anexo 1

Cuadro 6

INVERSIONES EN PLANTA Y EQUIPO EN RELACIÓN A LA  
INVERSIÓN ANUAL TOTAL

ÁREAS Y SECTORES	1957 - 1959	1960 - 1962	1963 - 1965	1957 - 1965
TOTAL DE LAS ÁREAS	70	66	61	65
Minería y Fundición	80	72	70	73
Petróleo	79	76	72	75
Manufacturas	58	57	55	56
CANADÁ, TOTAL	79	68	63	69
Minería y Fundición	82	72	68	73
Petróleo	89	80	73	81
Manufacturas	69	59	57	61
AMÉRICA LATINA, TOTAL	78	62	57	66
Minería y Fundición	78	82	74	77
Petróleo	89	78	87	86
Manufacturas	53	46	42	45
EUROPA, TOTAL	60	64	60	61
Minería y Fundición	200	175	59	81
Petróleo	72	73	65	68
Manufacturas	54	61	58	58
OTRAS ÁREAS, TOTAL	60	68	65	65
Minería y Fundición	78	60	70	68
Petróleo	62	74	73	70
Manufacturas	52	59	56	56

Fuente : Survey of Current Business, varios ejemplares. Elaborado CEPAL.

Anexo

Cuadro 7

ADQUISICIONES Y VENTAS DE EMPRESAS EXTRANJERAS POR PARTE DE LAS COMPAÑÍAS AMERICANAS  
(millones de dólares)

	1964			1965			1966			1967			1968		
	Adqui- siciones	Ventas	Líqui- do	Adqui- siciones	Ventas	Líqui- do	Adqui- siciones	Ventas	Líqui- do	Adqui- siciones	Ventas	Líqui- do	Adqui- siciones	Ventas	Líqui- do
<u>Todas las Areas, Total</u>	434	106	328	369	90	279	591	29	562	471	288	183	765	196	569
Petróleo	11	29	-18	7	2	5	204	-	204	20	-	20	32	7	25
Manufacturas	339	16	323	268	46	222	321	25	296	330	105	225	625	138	487
Diversas	84	61	23	94	42	52	66	4	62	121	183	-62	108	50	58
<u>Canadá, total</u>	86	80	6	69	47	22	67	13	54	112	38	74	118	3	115
Petróleo	2	29	-27	4	2	2	1	-	1	2	-	2	8	-	8
Manufacturas	80	13	67	22	44	-22	60	12	48	39	38	1	89	-	89
Diversas	4	37	-33	42	-	42	7	1	6	71	-	71	21	2	19
<u>Europa, Total</u>	324	3	321	258	2	256	433	4	429	287	58	229	511	145	366
Petróleo	8	-	8	3	-	3	202	-	202	12	-	12	4	1	3
Manufacturas	246	1	245	207	2	205	188	4	184	245	50	195	460	127	333
Diversas	70	2	68	48	-	48	43	-	43	30	8	22	47	16	31
<u>Otras Areas, Total</u>	24	23	1	42	41	1	91	12	79	72	192	-120	137	48	89
Petróleo	1	-	1	-	-	-	-	-	1	6	-	6	20	6	14
Manufacturas	13	1	12	39	-	39	74	9	65	46	17	29	76	11	65
Diversas	10	22	-12	3	41	-38	16	3	13	20	175	-155	40	32	8

Fuente: Survey of Current Business. Varios ejemplares.

INVERSIONES DIRECTAS DE ESTADOS UNIDOS EN EL EXTERIOR  
(Millones de dólares)

Areas - Años	Aporte Neto de Capitales					Utilidades Remitidas					Diferencia entre Aporte Neto de Capitales y Utilidades Remitidas				
	Total	Minería y Metal.	Petró- leo	Manufac- turas	Otros	Total	Minería y Metal.	Petró- leo	Manufac- turas	Otros	Total	Minería y Metal.	Petró- leo.	Manufac- turas	Otros
<b>Total de las Areas</b>															
1960-1962	4,927	322	1,851	1,975	779	8,167	952	4,051	2,018	1,146	-3,240	-630	-2,200	-43	-367
1963-1965	7,772	359	2,565	3,333	1,515	10,766	1,166	5,370	2,643	1,587	-2,944	-807	-2,805	690	-72
1966-1968	9,818	1,018	3,141	3,886	1,773	13,548	1,765	6,058	3,584	2,140	3,730	-747	-2,917	302	-367
1960-1968	22,517	1,699	7,557	9,194	4,067	32,481	3,883	15,479	8,245	4,873	-9,964	-2,184	-7,922	949	-806
<b>Canadá</b>															
1960-1962	1,067	293	394	158	222	1,301	158	217	610	316	-234	135	177	-452	-94
1963-1965	1,625	149	392	655	429	1,792	308	320	776	388	-167	-159	72	-121	41
1966-1968	2,150	539	433	595	583	2,395	454	404	956	581	-245	85	29	-361	2
1960-1968	4,842	981	1,219	1,408	1,234	5,488	920	941	2,342	1,285	-646	61	278	-934	-51
<b>América Latina</b> <sup>1/</sup>															
1960-1962	397	-41	20	336	82	2,434	653	1,257	210	314	-2,037	-694	-1,237	126	-232
1963-1965	619	97	-62	532	52	2,962	721	1,551	291	399	-2,343	-624	-1,613	241	-347
1966-1968	1,170	304	37	567	263	3,535	1,066	1,472	558	441	-2,365	-762	-1,345	9	-178
1960-1968	2,186	360	-5	1,435	397	8,931	2,440	4,280	1,059	1,154	-6,745	-2,080	-4,285	376	-757
<b>Europa</b>															
1960-1962	2,554	3 <sup>2/</sup>	878	1,293	380	1,409	27	165	901	316	1,145	-24	713	392	64
1963-1965	3,791	2	1,118	1,774	897	1,934	19	154	1,264	497	1,857	-17	964	510	400
1966-1968	4,287	6	1,502	2,134	645	2,493	24	14	1,637	818	1,794	-18	1,488	497	-173
1960-1968	10,632	11	3,498	5,201	1,922	5,836	70	333	3,802	1,631	4,796	-59	3,165	1,399	291
<b>Otras Areas</b>															
1960-1962	909	67	599	188	95	3,023	114	2,412	297	200	-2,114	-47	-1,853	-109	-105
1963-1965	1,737	111	1,117	372	137	4,078	118	3,345	312	303	-2,341	-7	-2,228	60	-166
1966-1968	2,211	169	1,169	591	283	5,124	222	4,167	434	301	-2,913	-53	-2,998	157	-18
1960-1968	4,857	347	2,845	1,151	515	12,225	454	9,924	1,043	804	-7,368	-107	-7,079	108	-289

Fuente: Survey of Current Business, Octubre 1969.

1/ Incluye "el restante del Hemisferio Occidental".

2/ 1960-1961 menos que \$500,000, considerados = 0.

Notas:

a) Las cifras fueron redondeadas, razón por la cual la suma de las columnas puede diferir del total.

b) La diferencia entre las cifras para América Latina en los Cuadros 8 y 9, se debe al hecho de que en el Cuadro 9 está incluido "el restante del Hemisferio Occidental".

Anexo

Cuadro 9

INVERSIONES DIRECTAS DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA  
(Millones de dólares)

Areas - Años	Aporte Neto de Capitales					Utilidades Remitidas					Diferencia entre Aporte Neto de Capitales y Utilidades Remitidas				
	Total	Minería y Metal.1/	Petroleo.2/	Manufac-turas	Otros	Total	Minería y Metal.1/	Petroleo.2/	Manufac-turas	Otros	Total	Minería y Metal.1/	Petroleo.2/	Manufac-turas	Otros
<u>Total de América Latina</u>															
1960-1962	204	-42	-96	312	30	2,113	460	1,155	200	298	-1,909	-502	-1,251	112	-268
1963-1965	391	-28	-157	414	162	2,589	498	1,437	271	384	-2,198	-526	-1,594	143	-222
1966-1968	814	94	-17	492	245	3,047	774	1,368	507	400	-2,233	-680	-1,385	-15	-155
1960-1968	1,409	24	-270	1,218	467	7,749	1,732	3,960	978	1,082	-6,340	-1,708	-4,230	240	-645
<u>Argentina</u>															
1960-1962	260			135	126	89			32	57	171			103	69
1963-1965	52			89	-37	171			75	96	-119			14	-133
1966-1968	75			58	17	250			127	124	-175			-69	-107
1960-1968	387			282	106	510			234	277	-123			48	-171
<u>Brasil</u>															
1960-1962	101		-8	63	51	104		12	54	37	1		-20	9	14
1963-1965	-63		-34	-33	4	38		2	22	14	-101		-36	-55	-10
1966-1968	203		-1	150	54	174		28	121	24	29		-29	29	30
1960-1968	245		-43	180	109	316		42	197	75	-71		-85	-17	34
<u>México</u>															
1960-1962	131	22	33	67	10	154	42	6	69	37	-23	-20	27	-2	-27
1963-1965	219	-31	-17.3/	236	30	183	31	8	91	53	36	-62	-25	145	-23
1966-1968	68	-68	-6.3/	123	18	189	21	4	123	41	-121	-89	-10	0	-23
1960-1968	418	-77	10	426	58	526	94	18	283	131	-108	-171	-8	143	-73

Fuente: Survey of Current Business, varios números.

1/ Para Argentina y Brasil, "Minería y Metalurgia" incluido en "Otros".

2/ Para Argentina, "Petróleo" incluido en "Otros".

3/ En 1967 menos que \$ 500,000, por tanto considerado igual a cero.

Notas:

a) Las cifras fueron redondeadas, razón por la cual la suma de las columnas puede diferir del total.

b) La diferencia entre las cifras para América Latina en los Cuadros 8 y 9, se debe al hecho de que en el Cuadro 9 está incluido "el restante del Hemisferio Occidental".

Anexo 1

Cuadro 10

RENTABILIDAD :

$\frac{\text{GANANCIAS } t}{\text{INVERSIONES } t - 1}$

( % )

REGIONES	SECTORES	TOTAL DE LOS SECTORES	MINERÍA Y METALUR- GIA <sup>1/</sup>	PETRÓLEO <sup>2/</sup>	MANUFAC - TURAS	OTROS
TOTAL DE AMÉRICA LATINA						
	1960-1964	11,5	13,7	14,7	9,8	7,9
	1965-1968	13,0	22,8	16,1	10,7	17,7
	1960-1968	12,2	17,7	15,4	10,2	7,8
ARGENTINA						
	1960-1964	12,2			14,6	10,3
	1965-1968	11,9			11,2	13,1
	1960-1968	12,0			13,1	11,5
BRASIL						
	1960-1964	7,3			9,7	4,4
	1965-1968	10,7			10,7	10,8
	1960-1968	8,8			10,2	7,2
MÉXICO						
	1960-1964	7,0	8,0		7,6	5,7
	1965-1968	9,6	16,4		10,0	6,5
	1960-1968	8,1	11,7		8,7	6,1

Fuente: Survey of Current Business, varios años.

1/ Argentina y Brasil : "Minería y Metalurgia" incluido en "Otros"

2/ Argentina, Brasil y México : "Petroleo" incluido en "Otros".

Anexo 1

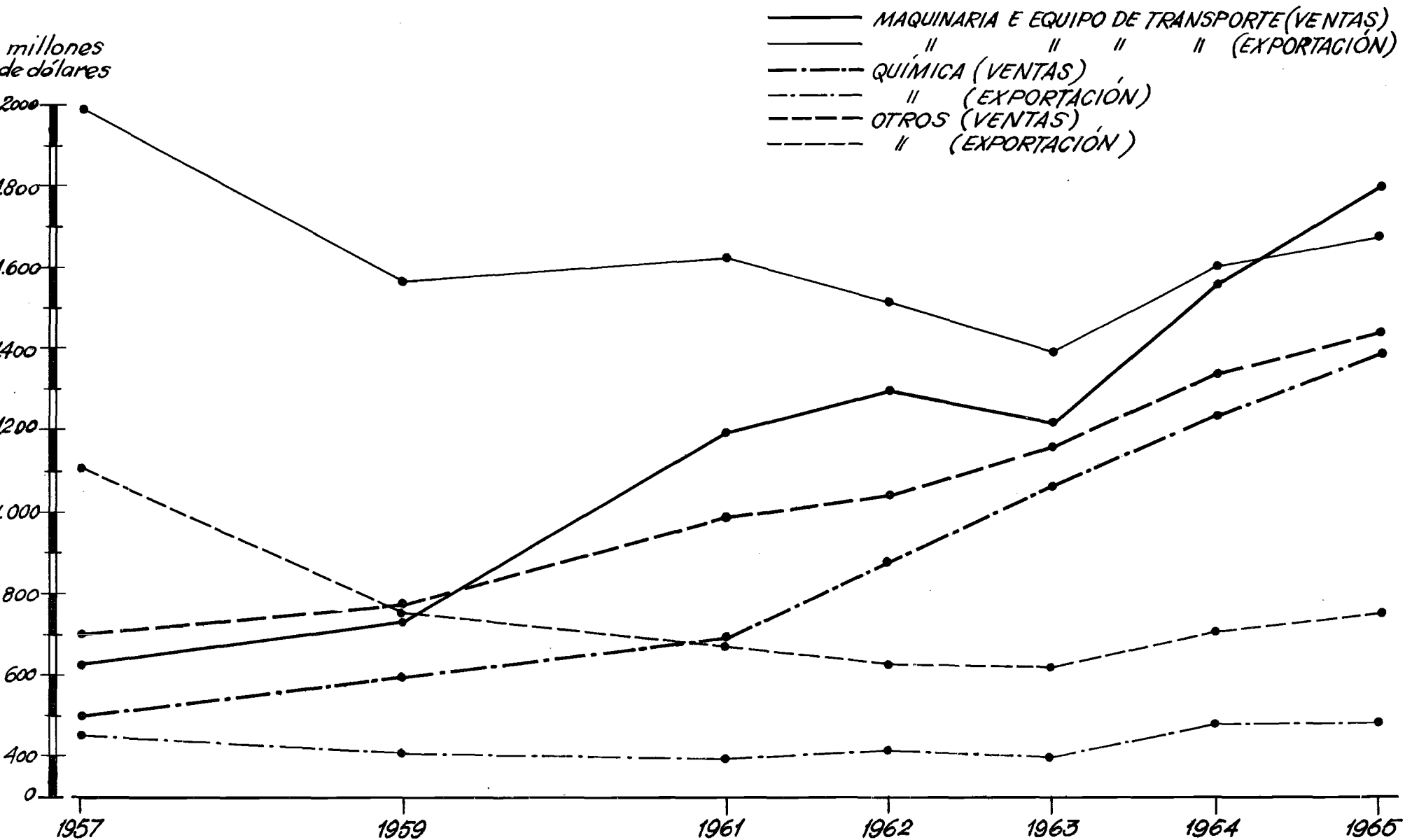
Cuadro 11

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MAQUINARIA ENTRE  
ESTADOS UNIDOS Y JAPON EN 1968  
( Miles de dólares )

SITC	Exportaciones de Estados U- nidos hacia Japón	Importaciones de Estados U- nidos desde Japón	Saldo
7 Maquinaria y Equipo de Transporte	636.827	1.223.373	- 586.546
71 Maquinaria no Eléctrica .....	393.737	226.795	166.942
711 Maquinaria Potencial .....	73.059	20.684	52.375
712 Maquinaria Agrícola .....	12.088	1.192	10.896
714 Maquinaria Oficina ( incluido Computadores ) .....	84.027	44.477	39.550
715 Máquina-herramienta .....	60.889	20.367	40.522
717 Maquinaria Industria Textil y Cuero .....	9.994	62.742	- 52.748
718 Maquinaria Industria Especiales..	28.184	7.562	20.622
719 Maquinaria no Eléctrica .....	125.495	69.772	55.723
72 Maquinaria Eléctrica .....	116.179	672.212	- 556.033
722 Maquinaria Eléctrica Potencia ...	18.930	42.723	- 23.793
723 Maquinaria Distribución Eléctrica	1.414	28.326	- 26.912
724 Equipo Telecomunicaciones .....	24.763	476.281	- 451.518
725 Equipo Electro doméstico .....	1.676	16.200	- 14.524
726 Equipo Médico .....	2.613	1.262	1.351
729 Maquinaria Eléctrica no especifi- cada .....	66.784	107.420	- 40.636
73 Equipo Transporte .....	126.912	324.365	- 197.453
731 Vehículos ferroviarios .....	291	2.431	- 2.140
732 Vehículos rodoviaros c/motor ...	21.971	290.513	- 268.542
733 Vehículos rodoviaros s/motor ...	248	14.440	- 14.192
734 Aviones .....	102.605	14.096	88.509
735 Barcos .....	1.797	2.885	- 1.088

Fuente : U.N. Commodity Trade Statistics, 1968. New York, 1969.

# EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE ESTADOS UNIDOS Y VENTAS DE SUS FILIALES MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR AMÉRICA LATINA

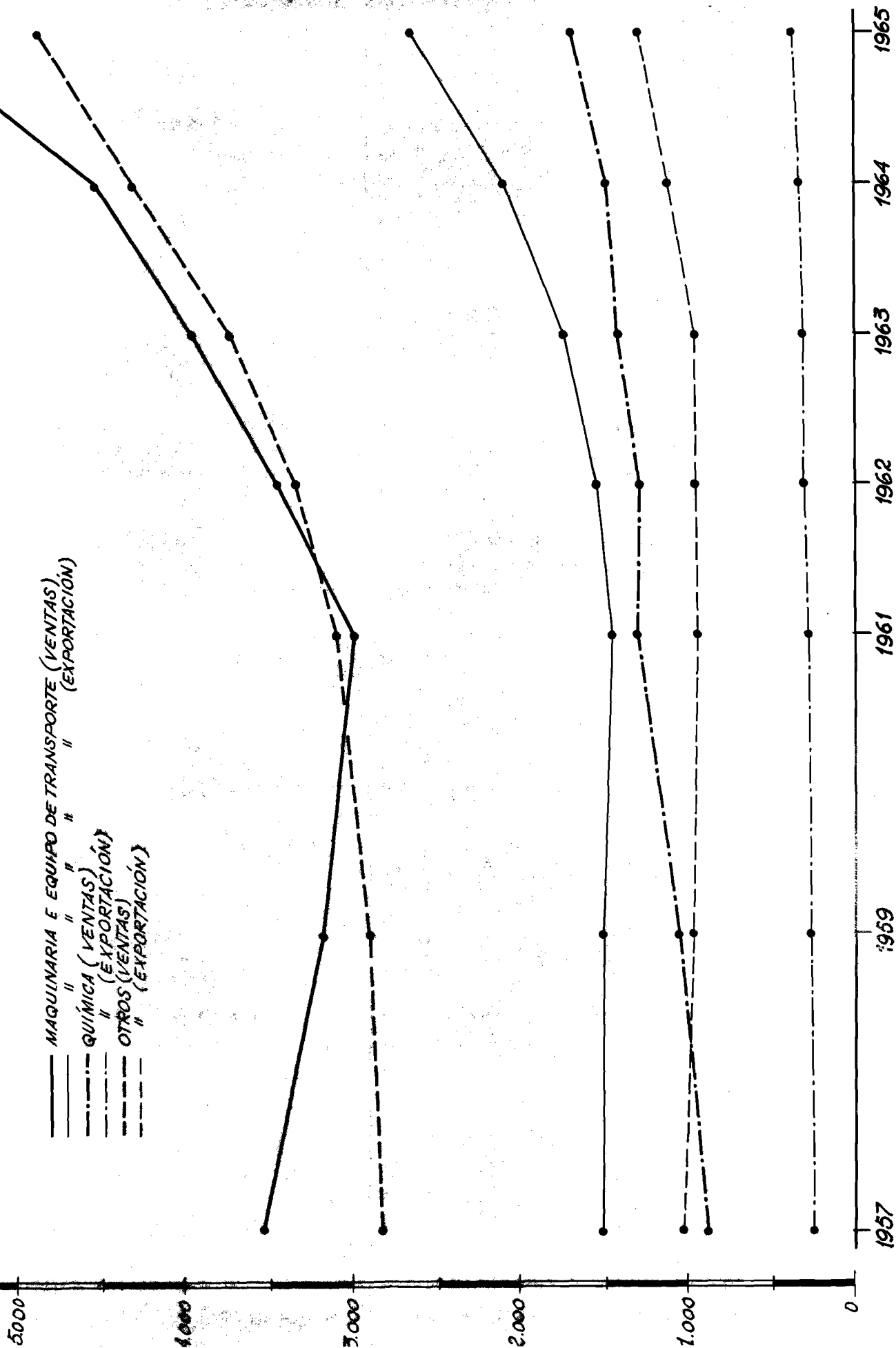


# EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE ESTADOS UNIDOS Y VENTA DE SUS FILIALES MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR

## CANADA

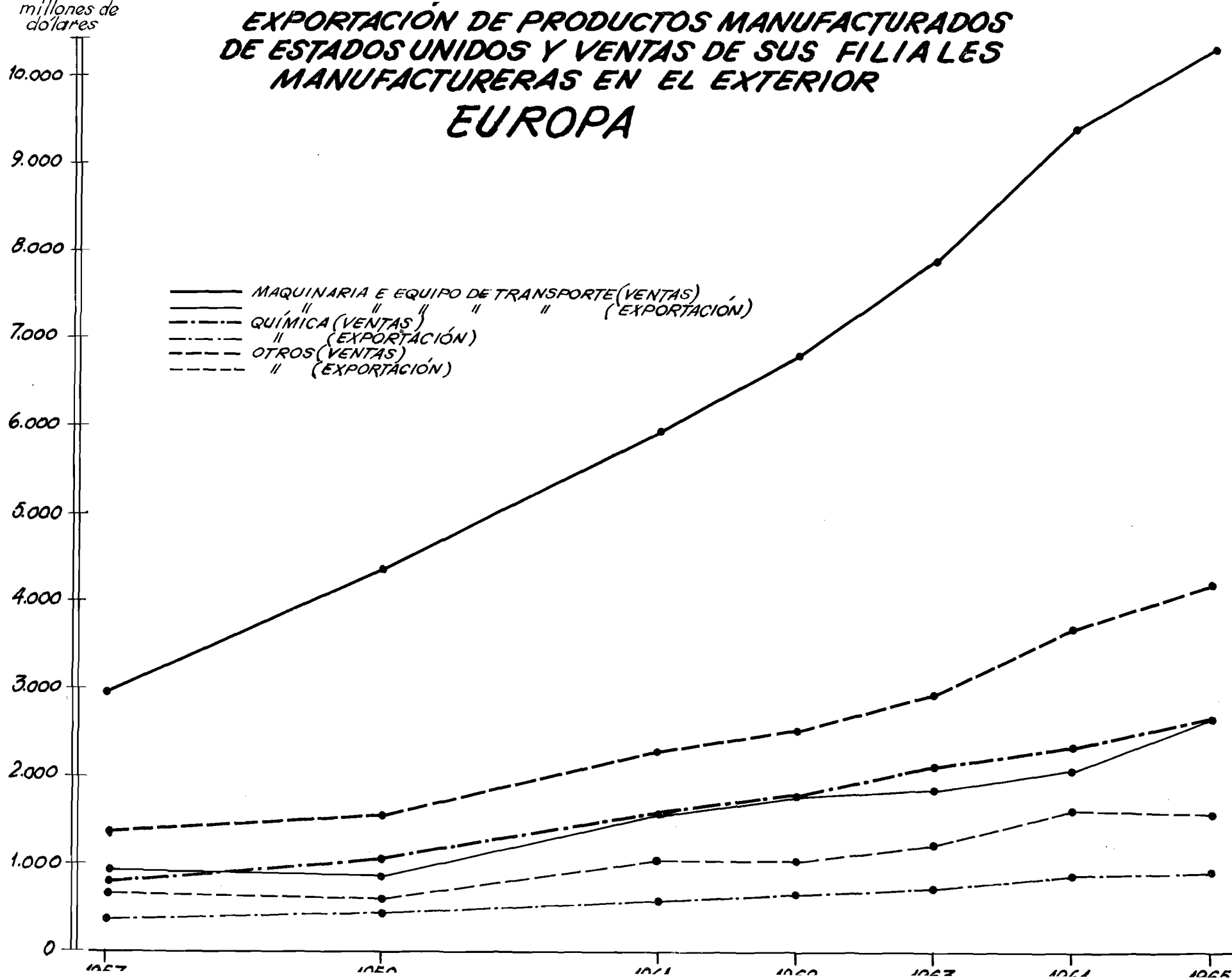
— MAQUINARIA E EQUIPO DE TRANSPORTE (VENTAS)  
 — " " " " (EXPORTACIÓN)  
 - - - QUÍMICA (VENTAS)  
 - - - " (EXPORTACIÓN)  
 - - - OTROS (VENTAS)  
 - - - " (EXPORTACIÓN)

millones de  
dólares





EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS  
DE ESTADOS UNIDOS Y VENTAS DE SUS FILIALES  
MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR  
**EUROPA**



ANEXO 2

RELACIÓN VENTAS/CAPITAL, A NIVEL DE PAÍSES, EN EMPRESAS  
MANUFACTURERAS AMERICANAS EN EL EXTERIOR

(Dólares vendidos por cada dólar invertido)

Países	1959	1961	1962	1963	1964	1965
Canadá	1.80	1.66	1.72	1.77	1.88	1.96
Argentina	2.70	3.08	2.07	1.94	2.30	2.35
Brasil	1.74	1.69	1.79	1.66	1.53	1.52
México	2.12	2.02	2.24	2.27	2.42	2.07
Venezuela	2.28	1.91	1.99	2.25	2.52	2.49
Francia	2.36	2.73	2.83	2.62	2.73	2.53
Alemania	3.21	3.03	2.72	2.79	2.82	2.81
Italia	1.94	2.81	2.91	3.39	2.88	3.85
Inglaterra	2.52	2.20	2.11	2.16	2.28	2.27
Australia	2.36	2.12	2.30	2.47	2.58	2.50
Japón	3.38	3.45	3.61	3.55	3.43	3.36
Filipinas	1.64	1.80	1.74	1.64	1.76	1.63
Africa del Sur	2.68	3.25	3.02	2.97	2.95	2.51

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado CEPAL.

Dos hechos llaman particularmente la atención: el coeficiente de Brasil, extremadamente bajo (el menor de todos en varios de los años), y el de Japón, aproximadamente 50 por ciento superior al promedio mundial y más del doble del de Brasil.

En el caso de Japón podría influir el esquema de financiamiento cuya característica principal sería la baja tasa de autofinanciamiento de las empresas, que determinaría que el capital invertido fuese un porcentaje relativo bajo del activo total, con lo cual el cociente tendería a aumentar y también la competencia de las empresas locales presumiblemente mayor que en otras regiones.

Al comparar Brasil con Argentina y México desaparecen algunos factores que intervenían cuando se contrastaba América Latina con Europa. En particular, la diferencia de productos y procesos de fabricación que podemos suponer semejantes, la ausencia (en general) en el caso de los tres países, de firmas locales capaces de competir con las americanas. Sin embargo, en este caso se carece de algunos antecedentes de que se disponía en la otra comparación: estructura de financiamiento, distribución sectorial de la inversión y las ventas y, en consecuencia, de los cuocientes ventas-capital por sectores. A esto se agrega el hecho de que el período para el cual se dispone de información, es particularmente poco adecuado para extraer conclusiones respecto a Brasil. En efecto, en el período 1962-1965, las ventas de las empresas americanas en Brasil se mantuvieron prácticamente estacionarias y las inversiones crecieron regularmente. Esto explicaría la disminución del coeficiente en el período 1962-1965, pero en ningún caso el bajo nivel relativo de Brasil respecto a Argentina y México, inclusive para los años 1959 y 1961. Si se toma el promedio del período 1959-1965, se obtiene para el Brasil 1.65, para Argentina 2.40, y para México 2.19. Esto significa que por cada dolar invertido por empresas americanas en la industria manufacturera de Brasil, se generó una producción aproximadamente igual al 69 por ciento de la que se obtuvo en Argentina y al 75 por ciento de la que se obtuvo en México.

Si esto tiene su origen en una distribución sectorial diferente, en precios más bajos en Brasil o en mayor capacidad ociosa en Brasil, no es posible saberlo actualmente. Lo que sí parece evidente es la necesidad, dada la importancia de las empresas internacionales en Brasil, de intentar aclarar esta situación, posiblemente, a través de estudio de empresas internacionales con filiales en los tres países.<sup>1/</sup>

---

<sup>1/</sup> Ver "Automotive Industries in Developing Countries", Jack Baranson, World Bank, 1969.

